



# Globalización y trabajo

Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*



Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador

ISBN:

Directorio | Página legal | Advertencia



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### DIRECTORIO

#### UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

José Narro Robles  
*Rector*

Eduardo Bárzana García  
*Secretario General*

Leopoldo Silva Gutiérrez  
*Secretario Administrativo*

Estela Morales Campos  
*Coordinadora de Humanidades*

#### INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Verónica Villarespe Reyes  
*Directora*

Gustavo López Pardo  
*Secretario Académico*

Aristeo Tovías García  
*Secretario Técnico*

Roberto Guerra Milligan  
*Jefe del Departamento de Ediciones*

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### PÁGINA LEGAL

Primera edición, 15 de noviembre de 2013

© UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Ciudad Universitaria, 04510, Coyoacán,  
México, Distrito Federal

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS  
Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria,  
04510, Coyoacán, México, Distrito Federal

ISBN PENDIENTE

Hecho en México  
Made in Mexico

Digitalización: Archivo Óptico S.A. de C. V.  
Diseño: Alma Rosa Chiapa Hernández  
Peso: 250 Mb, Formato: PDF

Prohibida la reproducción total o parcial por  
cualquier medio sin la autorización escrita del  
titular de los derechos patrimoniales

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### ADVERTENCIA

Los materiales se publican tal y como fueron entregados por los autores, salvo mínimos cambios editoriales. Cualquier duda o comentario, diríjase al correo electrónico que aparece en cada una de las ponencias.

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### COMITÉ ACADÉMICO

Aleida Hernández Cervantes, María de Jesús López Amador  
Graciela Reynoso Rivas, Marisol Simón Pinero

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### COMITÉ ORGANIZADOR

José Alfonso Bouzas Ortiz, María de Jesús López Amador,  
María Elena Lopes Pacheco, Marisol Simón Pinero, Susana Merino Martínez,  
Aristeo Tovías García y Alberto Pedraza Mena

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | **Comité organizador**





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### PRESENTACIÓN

El proceso de globalización ha propiciado cambios significativos en diversos ámbitos de la vida económica afectando las relaciones sociales de producción, mismos que se han agudizado en los últimos años con la desaceleración de la economía. En el caso de los mercados laborales, se han generado modificaciones en la estructura ocupacional y salarial a partir de nuevas condiciones de remuneración, de contratación, de estabilidad y seguridad, de segmentación ocupacional y desigualdad salarial, de productividad y de situaciones laborales que afectan negativamente la calidad del empleo y los niveles de vida de los trabajadores.

La pobreza laboral, el empleo vulnerable y la falta de oportunidades de trabajo se han disparado a niveles históricos afectando, en mayor medida, a mujeres y jóvenes de diferentes estratos sociales.

Por la importancia de estos temas y la compleja relación entre la dinámica de la economía mundial globalizada y los procesos de reestructuración de los mercados de trabajo, en el VIII Seminario de Economía del Trabajo y la Tecnología realizado en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, los días 5, 6 y 7 de noviembre de 2013, se abordó el análisis de los mercados laborales y su posible evolución bajo los ejes temáticos siguientes: el cambio tecnológico, el aumento en la demanda de trabajadores con mayor capacitación y los desafíos que el derecho del trabajo tiene para desarrollar una regulación que incorpore la reconfiguración de las relaciones laborales a fin de atender las necesidades de empleo de calidad de las próximas generaciones de trabajadores.

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

**Arnulfo Arteaga García** | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Arnulfo Arteaga García es doctor por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, maestro en Estudios Latinoamericanos y licenciado en Sociología, ambos por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Es profesor en la Universidad Autónoma Metropolitana. Asimismo ha sido profesor en la UNAM, ENEP- Aragón y las Facultades: Filosofía, Economía y Ciencias Políticas y Sociales entre 1978-1993. Además en El Colegio de Sonora en 2005 y en El Colegio de México 2006-2007. Coinvestigador del Social Sciences and Humanities Council of Canada's, en el Centre de recherche interuniversitaire sur la mondialisation et le travail. Ha obtenido en dos ocasiones el 2º lugar en el Premio Nacional de Investigación Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 1997-2001. Miembro del Comité Editorial del *Asian Journal of Latin American Studies*, *Revista de la Latin America Studies of South Korea* y miembro del Sindicato Independiente de Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana (SITUAM). Publicaciones recientes: "El trabajo, clave en la construcción ciudadana", en la Revista Polis; "La organización del trabajo: un campo de intervención de los actores del mundo laboral", en Marañón, Boris y Carmen del Valle (coords.) *Tramas tecnológicas, relaciones laborales y responsabilidad social empresarial en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Correo-e: [arnulfo.arteaga.garcia@gmail.com](mailto:arnulfo.arteaga.garcia@gmail.com)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | **José Alfonso Bouzas Ortiz** | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

José Alfonso Bouzas Ortiz es doctor con especialidad en Derecho del Trabajo, maestro en Historia y licenciado en Derecho, todos por la UNAM, maestro en Sociología del Trabajo por la UAM-I. Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM con especialidad en el tema de estudios del trabajo. Actualmente es representante de la Unidad de Investigación de Economía del Trabajo y la Tecnología; asimismo, es coordinador del VIII Seminario de Economía del Trabajo y la Tecnología. Sus líneas de investigación son relaciones laborales, empleo, regulación del trabajo, actores sociales en las relaciones laborales, conflictos de trabajo y su solución, cambios en las relaciones laborales en el contexto de la globalización, derecho laboral, epistemología aplicada al conocimiento jurídico, filosofía jurídica y ética. Ha participado en diferentes foros estatales, nacionales e internacionales, académicos, sindicales y empresariales, en los que ha impartido conferencias. Ha publicado materiales electrónicos y videos, libros, capítulos de libros, artículos y ha sido coautor de otras obras. Entre sus publicaciones más recientes están: *Trabajar ¿para qué? Reflexiones de lo global a lo local*, *Análisis sucinto de los tópicos más importantes de las propuestas de Reforma Laboral: PAN, PRD y PRI*, *Perspectivas del trabajo en México*, *Derecho colectivo y procesal del trabajo*, *Epistemología y Derecho*. Es miembro del Consejo Universitario y de la Comisión de Honor desde 2011. Es asesor de organizaciones sindicales y ha fungido como perito en derecho ante diversas instancias entre las que destaca el Parlamento Europeo. Abogado postulante, dentro de lo que destaca la formulación de amparo en contra de la nueva ley del ISSSTE y la formulación de amparo en contra de diversa Ley Reglamentaria de Conacyt.

Correo-e: [bouzas@unam.mx](mailto:bouzas@unam.mx), [bouzasj@hotmail.com](mailto:bouzasj@hotmail.com)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | **Rosa Albina Garavito Elías** | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Rosa Albina Garavito Elías es licenciada en Economía por la Universidad Autónoma de Nuevo León. Hizo la maestría en Ciencias Sociales en la FLACSO en Santiago de Chile. Es profesora investigadora de la UAM Azcapotzalco. Directora fundadora de *El Cotidiano* de esa unidad de la UAM. Cofundadora del PRD, e integrante de su dirección nacional hasta 2004. Diputada y Coordinadora del Grupo Parlamentario de ese partido en la LV Legislatura, y Senadora en la LVII Legislatura. Directora Fundadora de la revista *Coyuntura* del Instituto de Estudios de la Revolución Democrática y exdirectora de ese instituto. Colaboradora en revistas especializadas sobre economía nacional, economía laboral y política nacional. Coautora de varios libros sobre los mismos temas. Autora de *Los espejismos del cambio, 2000-2002* y de *Apuntes para el Camino. Memorias sobre el PRD*. Recibió el Premio Nacional de Periodismo (2002), otorgado por el Club de Periodistas de México, A. C.

Correo-e: [rosa.albina@gmail.com](mailto:rosa.albina@gmail.com)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | **Gerardo González Chávez** | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Gerardo González Chávez es doctor en Economía, maestro en Ciencia Política (con mención honorífica) y licenciado en economía por la UNAM. Fue Premio Universidad Nacional para Jóvenes Académicos en el campo de la Investigación en Ciencias Económicas 1995. Investigador titular "C" en el IIEC-UNAM, pertenece al Sistema Nacional de Investigadores nivel I y PRIDE "D". Sus líneas de investigación son Estado, salarios, inflación, condiciones de vida, desarrollo industrial, productividad, innovación, empleo, desempleo y migración. Imparte cátedra en las facultades de Ciencias Políticas y Sociales y en el Posgrado de Economía de la UNAM. Es responsable del proyecto PAPIIT El desarrollo tecnológico y la competitividad en la industria manufacturera en su última etapa. Fue coordinador por dos ocasiones del Diplomado "El mercado de trabajo en México." Recientemente coordinó el libro *Las políticas públicas para el desarrollo y la competitividad en la industria manufacturera* que está en proceso de edición y publicó los capítulos de libro "La innovación y sus efectos en el mercado de trabajo" y "La participación del Estado en el desarrollo económico de México". Asimismo es autor y coautor de otros libros, artículos en revistas académicas especializadas, reseñas y ponencias de carácter nacional e internacional.

Correo-e: [gerardog@unam.mx](mailto:gerardog@unam.mx)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | **Isaac Enríquez Pérez** | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Isaac Enríquez Pérez es sociólogo con posgrados en Historia del Pensamiento Económico y en Economía Internacional y Desarrollo; profesor titular en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y de la Escuela Nacional de Trabajo Social de la Universidad Nacional Autónoma de México; ha colaborado también en proyectos de investigación dentro del Instituto de Investigaciones Económicas de la misma Universidad; y seleccionado como Investigador Junior por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Su publicación más reciente es el libro *La construcción social de las teorías del desarrollo: un estudio histórico/crítico para incidir en el diseño de las políticas públicas*.

Correo-e: isaacep@unam.mx

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | **María de Jesús López Amador** | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

María de Jesús López Amador es maestrante en Género, Sociedad y Políticas Públicas, de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Con estudios de Maestría de Administración Pública en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, licenciada en Trabajo Social por la Escuela Nacional de Trabajo Social, ambos por la UNAM. Colabora como académica en la Unidad de Investigación de Economía del Trabajo y la Tecnología del Instituto de Investigaciones Económicas, también se desempeña como profesora de la Escuela Nacional de Trabajo Social, UNAM. Participa en los proyectos de investigación: 1) "Remesas, Migración y Desarrollo. en las comunidades indígenas del México actual.", con financiamiento PAPIIT. 2) "Las nuevas relaciones laborales y el nuevo derecho del trabajo", con financiamiento Conacyt, coordinado por Alfonso Bouzas. Ha colaborado en investigaciones colectivas sobre temas: mercados de trabajo femenino, mujeres trabajadoras en los servicios, la mujer en la educación, en la investigación sobre la valoración económica social del trabajo doméstico. Entre sus publicaciones está el libro colectivo *Trabajar ¿Para qué? Reflexiones de lo global a lo local* (2012), coordinado por Alfonso Bouzas, y *Trabajo doméstico, una valoración económica y social* (2009), coordinado por Dinah Rodríguez.

Correo-e: [mdjesus@unam.mx](mailto:mdjesus@unam.mx)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | **Santiago M. López García** | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Santiago M. López García es doctor en Economía y licenciado en Historia, profesor titular de Historia e Instituciones Económicas en Salamanca desde 1996. Es director del Master-Doctorado en Estudios Sociales de la ciencia y la Tecnología de la Universidad de Salamanca y Editor jefe de la revista *Investigaciones de Historia Económica*. En la actualidad trabaja en varios proyectos de investigación relacionados con la competitividad de los distritos industriales del País Vasco, la percepción social de los avances tecnológicos y la participación ciudadana en las decisiones de política científica y tecnológica y la valoración de los servicios ecosistémicos tras la construcción de grandes infraestructuras. Fue vicerrector de Programación y Desarrollo de dicha universidad entre 2004 y 2008. Cuenta con artículos en *Información Comercial Española*, *Arbor*, *Technology and History*, *Hacienda Pública Española*, *Renewable & Sustainable Energy Reviews*, *Revista de Historia Industrial*, *Cuadernos de la Economía y Dirección de la Empresa*, *Entrepreneurship & Regional Development*, *Structural Change and Economic Dynamics*, *European Planig Studies* y libros como: *¿Qué intenten ellos?*; *Business History: Theory and Practice*; *Historia económica de la empresa* y varias historias de empresas como las de REE, Nestlé y los clústeres de empresas vascas de la electrónica, la industria papelera y marítima.

Correo-e: [slopez@usal.es](mailto:slopez@usal.es)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | **Germán Reyes Gaytán** | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Germán Reyes Gaytán es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la UNAM. Actualmente cursa la Maestría en Derecho en la División de Estudios de Posgrado de la misma Facultad. Forma parte del equipo de asesor de la ONG *Fundación Friedrich Ebert Stiftung México* como experto en materia trabajo. Ha participado en diversos proyectos de investigación PAPIIT, PAPIIME y Conacyt; entre sus últimas publicaciones encontramos "Derechos humanos y el trabajo" en el libro colectivo *Trabajar ¿para qué?* y la próxima publicación en coautoría del libro dirigido a estudiantes de licenciatura en Derecho: *Derecho colectivo y procesal del trabajo*. Ha participado en diferentes foros académicos, gubernamentales y sociales, impartiendo conferencias, ponencias, cursos y talleres en lugares como: la Universidad Autónoma de Querétaro, la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Nacional Autónoma de México, Comisión de Derechos Humanos del Distrito Federal, Junta Local de Conciliación y Arbitraje del Distrito Federal, Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana, Sindicato de Trabajadores de la UNAM, la Confederación de Trabajadores de México, entre otros.

Correo-e: [german861228@hotmail.com](mailto:german861228@hotmail.com)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | **Rita Marcela Robles** | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

Rita Marcela Robles es tesista en la licenciatura de Ciencias Políticas y Administración Pública en la facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Actualmente es coordinadora del área de Migrantes No Localizados en el Servicio Jesuita a Migrantes y colabora en el área jurídica del Centro de Investigación y Promoción Social (Ciposoc A.C.).

Correo-e: [rita\\_robles\\_benitez@yahoo.com.mx](mailto:rita_robles_benitez@yahoo.com.mx)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | **María Luisa Saavedra García** | Adrian Sotelo Valencia | Delia Margarita Vergara Reyes

María Luisa Saavedra García es doctora, maestra en Administración y especialista en Finanzas por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México, contadora pública por la Universidad de San Martín de Porres de Lima, Perú. Obtuvo la medalla "Alfonso Caso" por sus estudios de doctorado y la medalla de plata "Gabino Barreda" por sus estudios de maestría, obtuvo mención honorífica en la maestría y en el doctorado. En 2012 ganó el primer lugar del Premio de Trabajos de investigación para académicos otorgado por la Anfeca, por su trabajo: "Diagnóstico de la MIPYME industrial en México". En 2004, se hizo acreedora de un reconocimiento internacional por su investigación "El efecto de la apertura comercial en el sector automotriz mexicano: El caso de Consorcio Grupo DINA, S.A. de C.V." en el VI Simposium Internacional de Investigación Contable en la Cd. de Manizales Colombia, por haber presentado el mejor trabajo. Reconocimiento de académico certificado por "Anfeca 2003", así como el reconocimiento al mérito académico Anfeca 2003 "Arturo Elizundia Charles" (Premio a la docencia en Contaduría y Administración). Se hizo acreedora del primer lugar del Premio Nacional de Tesis de grado "Anfeca 2003". Se hizo acreedora del "Premio de investigación Financiera IMEF 2002". Cuenta con 21 años de experiencia docente en la UNAM-FCA, actualmente es tutora del programa de posgrado en Ciencias de la Administración y profesora investigadora de tiempo completo en la UNAM-FCA, así también ocupa el cargo de subjefa de la División de Investigación en esta misma institución. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores, SNI, nivel I, del Conacyt (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología).

Correo-e: [Isaavedra@fca.unam.mx](mailto:Isaavedra@fca.unam.mx)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | **Adrian Sotelo Valencia** | Delia Margarita Vergara Reyes

Adrian Sotelo Valencia, es doctor en Estudios Latinoamericanos y licenciado en Sociología por la FCPys de la UNAM. Profesor-investigador de carrera Titular "B" de T.C. Definitivo, adscrito al Centro de Estudios Latinoamericanos de la FCPys, UNAM, imparte las asignaturas: Sociología Latinoamericana: temas actuales y Pensamiento Social Latinoamericano. Sus líneas de investigación son: Teoría de la dependencia y pensamiento social latinoamericano; Sociología del trabajo; Problemas estructurales del desarrollo contemporáneo de América Latina. Sus publicaciones son: *Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el siglo XXI*, *Crisis capitalista y desmedida del valor: un enfoque desde los Grundrisse*, *Teoria da Dependência e Desenvolvimento do Capitalismo na América Latina*, *El mundo del trabajo en tensión. Flexibilidad laboral y fractura social en la década de 2000*, *A reestructuración do mundo do trabalho*, *América Latina de crisis y paradigmas: la teoría de la dependencia en el siglo XXI* y *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo* *Maquiladoras y telecomunicaciones*.

Correo-e: [sotlova@hotmail.com](mailto:sotlova@hotmail.com)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### SEMBLANZAS

Arnulfo Arteaga García | José Alfonso Bouzas Ortiz | Rosa Albina Garavito Elías | Gerardo González Chávez | Isaac Enríquez Pérez | María de Jesús López Amador | Santiago M. López García | Germán Reyes Gaytán | Rita Marcela Robles | María Luisa Saavedra García | Adrian Sotelo Valencia | **Delia Margarita Vergara Reyes**

Delia Margarita Vergara Reyes es doctora en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, Cum Laude y licenciada en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Investigadora Titular "A" en el Instituto de Investigaciones Económicas, en la Unidad de Investigación en Economía del Trabajo y la Tecnología. Ha sido investigadora en el Área de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo del IIEC-UNAM. Fue Coordinadora de la Unidad de Investigación de Economía del Trabajo y la Tecnología y de los Seminarios III y IV de Economía del Trabajo y la Tecnología. Sus líneas de investigación son: Economía del cambio tecnológico; Desarrollo Industrial; Política Tecnológica: Industrial, Científico-Tecnológica e Innovación; Industria del Plástico. También ha sido profesora en las Facultades de Economía y de Ciencias Políticas y Sociales, de la UNAM. Ha participado en Comités de Evaluación Nacionales e internacionales, así como en dictámenes de libros. Ha participado como ponente en seminarios nacionales e internacionales. Es autora de los libros: *Política Tecnológica en México* y del libro electrónico *La innovación tecnológica en México en el marco de la política industrial y tecnológica. El caso de la industria de los plásticos*. Ha publicado capítulos en libros colectivos.

Correo-e: [verdel@unam.mx](mailto:verdel@unam.mx)

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### PONENCIAS

**Globalización y trabajo** | Incidencia de la innovación en la economía: experiencias de política pública | Organización del trabajo en la empresa | Las últimas tres décadas de trabajo en México | Futuro laboral de las nuevas generaciones

- *El mundo del trabajo en la globalización. Una propuesta de análisis*  
Rosa Albina Garavito Elías, UAM- Azcapotzalco
- *Claroscuros en el mundo del trabajo en la globalización*  
Arnulfo Arteaga García, UAM-Iztapalapa
- *La situación del mercado laboral en México*  
Gerardo González Chávez, IIEC-UNAM

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### PONENCIAS

Globalización y trabajo | **Incidencia de la innovación en la economía: experiencias de política pública** | Organización del trabajo en la empresa | Las últimas tres décadas de trabajo en México | Futuro laboral de las nuevas generaciones

- *Alas, palas y granos básicos: el fenómeno de las interacciones tecnológicas y económicas en el caso de la industria aeronáutica y la de las energías renovables*  
Santiago López García, Universidad de Salamanca, España
- *Alcances y limitaciones de la política tecnológica en México*  
Delia Margarita Vergara Reyes, IIEC-UNAM.
- *Las innovaciones organizacionales y tecnológicas en la industria aeroespacial: un análisis de su comportamiento a la luz de la comparabilidad internacional*  
Isaac Enríquez Pérez, FCPyS-UNAM

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortíz, *Coordinador*

### PONENCIAS

Globalización y trabajo | Incidencia de la innovación en la economía: experiencias de política pública | **Organización del trabajo en la empresa** | Las últimas tres décadas de trabajo en México | Futuro laboral de las nuevas generaciones

- *Las PyMEs como generadoras de empleo en México*  
María Luisa Saavedra García, División de Investigación, FCA-UNAM.
- *La empresa cooperativa: organización del trabajo e innovación para la competitividad de las mujeres en la manufactura*  
María de Jesús López Amador, IIEC-UNAM

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador





# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### PONENCIAS

Globalización y trabajo | Incidencia de la innovación en la economía: experiencias de política pública | Organización del trabajo en la empresa | **Las últimas tres décadas de trabajo en México** | Futuro laboral de las nuevas generaciones

- *El mundo del trabajo en tensión: informalidad y precariedad laboral en un sistema convulso y crítico*

Adrián Sotelo Valencia, CELA-FCPyS- UNAM

- *Trampas al trabajo, que no a los trabajadores*

José Alfonso Bouzas Ortiz, IIEc-UNAM

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# Globalización y trabajo

## Cambios tecnológicos, migración y nueva regulación laboral

Alfonso Bouzas Ortiz, *Coordinador*

### PONENCIAS

Globalización y trabajo | Incidencia de la innovación en la economía: experiencias de política pública | Organización del trabajo en la empresa | Las últimas tres décadas de trabajo en México | **Futuro laboral de las nuevas generaciones**

- *Obligaciones del Estado mexicano frente a los derechos humanos laborales de las y los jóvenes*

Rita Marcela Robles Benítez, Centro de Investigación y Promoción Social

- *Los jóvenes y la reforma laboral de 2012. ¿Y las expectativas?*

Germán Reyes Gaytán, Posgrado de la Facultad de Derecho

Presentación

Ponencias

Semblanzas

Comité académico | Comité organizador



# El mundo del trabajo en la globalización

## (una propuesta de análisis)

*Rosa Albina Garavito Elías*

### RESUMEN

En la base de la globalización se encuentra la estrategia de la recuperación de la tasa media de ganancia iniciada en la década de los setenta, a partir de la caída del crecimiento de la productividad. El despliegue de la revolución informática se ha constituido en el eje de la acumulación capitalista y ha traído en consecuencia una profunda transformación de la forma social de existencia de la fuerza de trabajo, en la cual predomina la precariedad y la sobreexplotación de la misma. Ello es parte constitutiva de la recreación sin precedentes del volumen de sobrepoblación relativa. Este periodo histórico ha significado también, el enmascaramiento de las relaciones asalariadas bajo el disfraz que asume la contratación de trabajo como si se tratara de relaciones mercantiles y no laborales. Entender y desenmascarar las formas que asume este complejo proceso a nivel mundial, es uno de los desafíos más relevantes para las ciencias sociales en la actualidad.

# El mundo del trabajo en la globalización

## (una propuesta de análisis)

*Rosa Albina Garavito Elías\**

### INTRODUCCIÓN

A lo largo de las últimas décadas nos hemos acostumbrado al término globalización (para otros, mundialización), el cual hace referencia al amplio y profundo grado de interdependencia de las economías nacionales, sobre todo a partir del derrumbe de la Unión Soviética (1991), cuando inicia la plena incorporación al capitalismo occidental de los países antes llamados del “socialismo real”. Este proceso incluye a todos los países del planeta, incluso a China<sup>1</sup>, sobre todo a partir de su incorporación a la OMC en 2001, pero cuyas reformas económicas hacia el libre mercado iniciaron desde 1978<sup>2</sup>.

Aunque aparentemente la globalización consiste sólo en una mayor interdependencia de las economías nacionales, en realidad se trata del complejo fenómeno mediante el cual el capitalismo ha dado respuesta a la caída tendencial de la tasa de ganancia iniciada en la década de los setenta, como expresión de un fenómeno mundial que estaba indicando la falta de dinamismo en el crecimiento de la productividad. Fue así como el fordismo, la línea de montaje, la producción standarizada y en masa, fueron quedando atrás para abrir paso a la flexibilización productiva (González 2003: 19-57) mediante diversos métodos apoyados en la revolución informática.

---

**\*\*Profesora Investigadora del Dpto. de Economía de la UAM-A**

<sup>1</sup> También podríamos incluir, a pesar del absurdo bloqueo económico por parte de EUA, a Cuba como parte de este proceso, a partir de su apertura a la inversión extranjera y de sus reformas económicas hacia la libertad de mercado que se han registrado desde la década de los noventa.

<sup>2</sup> Las primeras reformas hacia una economía de mercado iniciaron en diciembre de 1978, durante el gobierno de Deng Xiaoping



La estrategia de impulsar la menor presencia del Estado en la economía; la desregulación de todos los mercados –pero de manera omisa, en el caso especial de México, el del precio de la fuerza de trabajo- la de abatir las fronteras a mercancías y capitales –menos al trabajo-; las políticas restrictivas en materia monetaria y crediticia; y la de promover la austeridad del gasto público en pro de la estabilidad y no del crecimiento económico; se fueron estableciendo como la panacea a esa caída a partir de los gobiernos de Thatcher (1979-1990) y Reagan (1981-1989). Para 1990, cuando John Williamson elaboró el llamado Consenso de Washington, ya los países del Tercer Mundo que habían caído en la crisis de la deuda externa, llevaban casi una década de sufrir los embates de las nuevas políticas mal llamadas neoliberales.<sup>3</sup> Reapropiarse de la ganancia, fue la exigencia de los capitalistas que encontraron respuesta en las nuevas políticas económicas, que sirvieron además para legalizar la ruptura del modelo de relaciones laborales previo, que con todas sus variantes, se caracterizó por el respeto a la estabilidad en el empleo, el crecimiento del salario y la garantía de la seguridad social.

Así, cuando a partir de la década de los 90 la globalización se instala de lleno en el planeta, la estrategia económica en la cual se sostiene, ya se había afincado, -en grados distintos de acuerdo a las realidades nacionales- en la mayor parte de los países. Dejo apuntado este hecho para señalar la necesidad de caracterizar las etapas de la globalización y no ver este proceso como algo homogéneo y lineal, pero esta caracterización rebasaría los límites de este ensayo. Lo que hizo posible que este fenómeno se instalara a nivel mundial, fue el acelerado desarrollo de la revolución tecnológica en la que se finca: la informática.

En este contexto histórico, ¿de qué manera la globalización ha generado condiciones para la recuperación de la tasa de ganancia, y ¿cuál ha sido el impacto de este fenómeno sobre el mundo del trabajo?, son los temas sobre los que reflexiono en este ensayo. El propósito es contribuir, con una propuesta de cómo abordar la discusión de los fenómenos que a nivel global, determinan la suerte de las economías nacionales y de los disímiles sectores de asalariados, que en el otro polo de la relación, continúan dando vida a un

---

<sup>3</sup> Mal llamadas neoliberales, por la incongruencia del principio del liberalismo económico, de que es el mercado el que mejor asigna los recursos en la economía, frente a los jugosos rescates bancarios que con recursos públicos se han hecho, por ejemplo en el caso de México, con la socialización de la deuda privada bancaria del Fondo de Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa) que ha significado un costo fiscal del 20% del PIB.

capitalismo que a pesar de sus permanentes crisis, pareciera inagotable. Les felicito efusivamente porque han llegado a la edición VIII del Seminario Trabajo y Tecnología y les agradezco mucho su cordial invitación a participar en él.

El tema que me ocupa lo desarrollo en dos grandes apartados: en el primero hago algunas reflexiones teóricas sobre el capitalismo en la globalización, y en el segundo, sobre el impacto de la globalización en el mundo del trabajo.

## **I ALGO DE TEORÍA SOBRE EL CAPITALISMO EN LA GLOBALIZACIÓN**

Debo confesarles que durante algún tiempo miré de soslayo el término de globalización, para en su lugar, usar el de una nueva etapa de la división internacional del trabajo. Alguna razón tenía al reaccionar de esa manera frente a un vocablo que apenas empezaba a ponerse en boga. Digo alguna razón, porque la globalización implica efectivamente cambios en la división internacional del trabajo, sin embargo el concepto de división internacional del trabajo no abarca las dimensiones necesarias como para entender y caracterizar a la globalización.

Como ustedes recordarán, el concepto de división del trabajo y por extensión, de división internacional del trabajo fue utilizado por los economistas clásicos, con Adam Smith a la cabeza. En la teoría smithiana sobre el comportamiento de las economías nacionales, este concepto sirve para explicar que la racionalidad económica de las naciones las haría especializarse en aquellos sectores, ramas o productos, en los cuales tuviesen ventajas absolutas (mismas que David Ricardo acuñaría como comparativas), dadas las diversas dotaciones de los factores productivos, léase de tierra, trabajo, y capital; siempre bajo el principio de que la especialización de tareas traería como consecuencia una reducción en los costos de producción. Este precepto ha sido el sustento de la libertad de comercio y fundamento teórico también de la organización mundial de la economía desde el periodo colonial hasta nuestros días.

Pero que las naciones participen de esa división del trabajo no permite explicar los cambios sustantivos que la misma ha registrado, tampoco la distribución inequitativa de los beneficios de la libertad de comercio, y menos aún, el por qué de los nuevos posicionamientos de los diversos países en la competencia mundial.



Y aunque partió del concepto de la economía clásica, muy distinta es la categorización que Marx propuso para el fenómeno de la división social del trabajo en las distintas etapas de la humanidad, hasta llegar al desarrollo de la manufactura, donde las tareas que desempeña el asalariado quedan subordinadas al comando del capital, de manera que el producto de su trabajo se le enfrenta como algo ajeno, de lo cual resulta la alienación del trabajo frente al mundo de las mercancías.

Como todos sabemos, el análisis que Marx hace del modo de producción capitalista, es bajo el supuesto de una economía cerrada en donde el comercio internacional no existe. Sin embargo, y por extensión del concepto marxista de división del trabajo al interior del proceso de trabajo, y después en el proceso social de producción capitalista como un todo, podemos rescatar algunas categorías que nos serán muy útiles para el entendimiento de la globalización, y de manera particular para la caracterización del mundo del trabajo en la globalización.

Hecha esta digresión, regreso al objeto de esta conferencia.

Para analizar el mundo del trabajo en la globalización, parto de la necesidad de caracterizar la relación capital trabajo en la actual etapa de acumulación, y junto con ella, la forma social de existencia de la fuerza de trabajo, la cual ha registrado, durante las últimas cuatro décadas, profundos y extensos cambios. Pero antes de ello es necesario conceptualizar, lo que entiendo por globalización. Para ello, permítanme proponerles la siguiente definición de globalización.

Entiendo la globalización como el proceso de valorización del capital que mediante la extensión de las condiciones capitalistas de producción y el libre comercio, trasciende las fronteras, en un contexto de instituciones nacionales e internacionales que lo promueven. Dicho proceso se da en torno a la revolución tecnológica de la informática y, a nivel de las fracciones del capital, en torno al capital financiero que se ha convertido en el dominante.

Como podrán apreciar, la definición parte de una realidad concreta, históricamente determinada, en la que concurren diversas dimensiones del fenómeno, y que pretende mediante el concepto abstracto que les propongo, ubicar y explicar el mundo del trabajo en la globalización. Sin embargo por limitaciones de espacio y tiempo, dichas dimensiones serán analizadas de manera desigual en función de su capacidad explicativa; otras simplemente no las abordaré, como la referida a la nueva institucionalidad de la globalización.

En primer término, cuando hablo de globalización como proceso de valorización del capital, -que no es otro que el proceso de acumulación capitalista que se desarrolla mediante la agregación de valor que el trabajo genera en el proceso social de producción- quiero significar que se trata de una etapa histórica de este régimen determinada por el salto en el desarrollo de las fuerzas productivas plasmado en la revolución tecnológica de la informática. Esta revolución permite el almacenamiento y difusión del conocimiento y de la información a velocidades vertiginosas, la que también se conoce con el acrónimo de TICs (Tecnologías de la Información y del Conocimiento).

Esta revolución fue posible, una vez que el trabajo intelectual adquirió una determinada “masa crítica”, un volumen tal que posibilitara el despliegue de la división del trabajo en un proceso que podríamos denominar “manufactura intelectual”, el cual requería de una gran cantidad de archivistas, calculistas, especialistas en matemáticas, estadísticas, actuarios, y toda la gama de jerarquías necesarias para organizar procesos generadores de información. Ello ocurrió por primera vez con los censos gubernamentales de los países más desarrollados y también en el sector administrativo de los grandes almacenes comerciales, hoy empresas de nivel mundial como Wall Mart, para las cuales el gran volumen de los inventarios se traducía en tiempos muertos para la valorización de su capital.

Así, de la misma manera en que para Marx la concentración de los instrumentos de trabajo y de los trabajadores, precedió al desarrollo de la división del trabajo dentro del taller<sup>4</sup>, así también la concentración del trabajo intelectual en la organización de los procesos productivos, permitió que el conocimiento se convirtiera en el factor determinante para la acumulación del capital. Como dice Miguel Ángel García: “La revolución informática, no es otra cosa que la aplicación de la maquinización, de la subsunción real del trabajo al capital, en el terreno del trabajo intelectual” (García: 1980, 26).

El impacto que esta revolución tecnológica tuvo sobre el campo de las ideas económicas no se hizo esperar, y fue así que a partir de la década de los 90, aparecieron corrientes de ideas como “la nueva economía”<sup>5</sup> o la “sociedad del conocimiento”, para las cuales el hecho de colocar al trabajo intelectual en

---

<sup>4</sup>Lo que caracteriza a la manufactura es, antes que nada, “la reunión de muchos trabajadores y de muchos oficios en un solo lugar, en un mismo local, bajo el mando de un capital y no la fragmentación del trabajo ni la adaptación de los operarios a operaciones muy simples.” Marx, *La miseria de la filosofía*

<sup>5</sup> Según Wikipedia, El término *Nueva economía* fue acuñado por el economista Pan Rojas Acuña aunque fue popularizado principalmente por Kevin Kelly, el editor de la revista “Wired”. Por su parte Peter Drucker es el creador de la expresión *Sociedad del conocimiento*.



el centro de los procesos productivos, era una garantía para alcanzar la prosperidad y la estabilidad económicas en todos los países. La previsión duró poco, pues bastó el estallido de la crisis financiera denominada “efecto tequila”, por supuesto con origen en nuestro país, seguida del “efecto dragón”, el “efecto samba”, “el efecto tango”, para dar al traste con tan optimistas augurios.

Aunque no es el tema de este ensayo profundizar en el debate sobre las definiciones de innovaciones tecnológicas, en mi caso recupero que en toda innovación se expresa un desarrollo de las fuerzas productivas, mismo que en el enfoque marxista se centra en el aumento de la productividad social de la fuerza de trabajo; esto es en la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la misma, como base de la extracción de la plusvalía relativa. Pero sin duda, que sea el trabajo intelectual, el conocimiento, el que sustente la nueva revolución tecnológica, tiene sus propias especificidades.

Esas especificidades han llevado a que la industria manufacturera haya dejado de ser el sector hegemónico del proceso de acumulación capitalista, como lo fue en los tiempos en que Karl Marx desarrolló su obra; sin embargo el desafío de entender ese proceso real continúa. Al respecto no podemos perder de vista que los procesos productivos inmersos cada vez más en la red mundial que los segmenta y los flexibiliza, no han eliminado a la fuerza de trabajo como la única fuente generadora de valor, y por lo tanto no han podido superar la contradicción entre trabajo vivo y trabajo muerto, entre valor de uso y valor de cambio, tampoco han eliminado el fenómeno de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Por el contrario, el capitalismo sigue condenado a desarrollar las fuerzas productivas, para abatir los costos de producción y con ello el valor de cambio. Sigue atrapado en el *tsunami* de la creciente masa de valores de uso que se comen cada día al valor y al valor de cambio. No existe mejor expresión de este fenómeno que el abatimiento de costos y precios de los productos del mundo de las TIC's, empezando por las computadoras de uso personal y la masificación de su uso a nivel mundial, hasta la serie de aparatos y aplicaciones derivados de esta tecnología. El capitalismo sigue condenado a aumentar la productividad social de la fuerza de trabajo que cristaliza en el capital fijo, aunque ese capital fijo haya cambiado su fisonomía desde las grandes máquinas del siglo XVIII, hasta los *microchips* y los *nanochips* portadores de la inteligencia artificial, que generarán más valores de uso. El desafío insuperable para el capital, cualquiera sea la forma que asuma, sigue siendo la extinción del valor.

Y desde esta perspectiva, lo más importante para el análisis de las innovaciones tecnológicas que sustentan el fenómeno de la globalización, y su impacto sobre el mundo del trabajo, es el papel relevante que en este proceso tiene el trabajo calificado, entendido este como trabajo creativo, no rutinario, innovador. Trabajo cuya mayor productividad cristalizará, como en los tiempos del capitalismo clásico, en capital, en

trabajo muerto. Ya sea que se aplique en un periodo de pre producción, en la organización de los procesos de trabajo y de producción, en el diseño de nuevos productos y servicios, en la creación y remodelación de los mercados, en la potenciación de la misma fuerza de trabajo, y por supuesto en la creación de más capital fijo.

Así, no podemos perder de vista que, independientemente de las formas que asuma, esta productividad social reducirá el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la misma, aumentará la tasa de explotación y tratará de amortiguar la caída tendencial de la tasa de ganancia. Por supuesto en medio de las crisis inmanentes y recurrentes al desarrollo capitalista. No importa si el trabajo asalariado se enmascara en las aparentes formas del trabajador independiente [Garavito, 2007], el hecho es que al final de la cadena, se encontrará siempre al capital que lo financia y que se apropia de su trabajo excedente.

Para concluir este apartado: si la globalización es una fase histórica del proceso de acumulación capitalista, si la base de esta nueva fase es la revolución informática, y si el objetivo de la misma es recuperar la tasa de ganancia, en lo que sigue puntualizo las consecuencias del despliegue de la informática como la gran palanca para la acumulación capitalista. Como veremos, los beneficios que el régimen capitalista ha derivado para su proceso de valorización a partir de dicha revolución tecnológica son mayúsculos:

- 1.- El primero ha sido la reducción a cero del tiempo y el espacio para la realización de las transacciones financieras; de manera que ahora el capital financiero ha adquirido el don de la ubicuidad, antes sólo atribuible a los dioses. Eliminar tiempo y distancia significa a su vez aumentar vertiginosamente la tasa de rotación de este capital y con ello, aumentar con la misma rapidez su valorización a través de las redes virtuales.
- 2.- Eliminar a cero también el tiempo y la distancia de dos insumos fundamentales para la acumulación capitalista: el conocimiento y la información. Transmitir los saberes y la información en tiempo real, potencia y desarrolla la productividad del trabajo y del capital, lo cual redundará en mayor rentabilidad para este último.
- 3.- Esta revolución tecnológica ha profundizado la segmentación de los procesos de trabajo y de producción capitalista a nivel mundial, y con ello ha transformado los establecimientos económicos en partes constitutivas de una red mundial de producción. En la década de los ochenta, la industria del automóvil

fue emblemática de la red mundial de producción; en la actualidad, este fenómeno abarca a la casi totalidad de la producción capitalista en la cual destaca el sector servicios.

4. El desarrollo de la informática también ha hecho posible la diversificación y segmentación de la oferta de mercancías y con ello la de los mercados. Si la industria manufacturera en el auge del capitalismo del siglo XX, generó junto con la línea de montaje la masificación de la producción y entonces del mercado, hoy la informática crea mercados sofisticados en torno a la valoración cultural de la marca que otorga status social al consumidor. Más que en el valor de uso de esa mercancía; el valor de cambio, el precio, se sustenta en la imagen proyectada a partir de campañas publicitarias complejas y refinadas. Diferenciar el producto frente al consumidor ha potenciado el desarrollo del trabajo de diseño del mismo, de manera que la imagen se hace parte de la función misma que desempeña como mercancía final, e incluso como insumo. La industria del entretenimiento, la moda, el equipamiento de las viviendas, el transporte, la transmisión del conocimiento, la forma que adoptan, potencian y son parte constitutiva del valor de uso y del valor de cambio.

### **Los territorios en la globalización**

6. Otra gran palanca de acumulación en la globalización ha sido la incorporación de grandes espacios territoriales antes vedados a la valorización del capital. La caída de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, y la incorporación a la economía de mercado de los distintos países que la formaban, sumada al caso de China, equivale, por ejemplo, al impulso que este régimen de producción tuvo con la conquista del lejano oeste en EUA, con la eliminación de esa frontera. Pasar de un capitalismo monopolista de Estado, con un único dueño de los medios de producción y enormes ejércitos de asalariados disfrazado todo ello de socialismo real, al dominio de la multiplicidad de capitales con una revolución tecnológica en marcha, sin duda instala en el imaginario de la clase capitalista a nivel mundial, la eterna permanencia de sus relaciones sociales de producción.



7. Además de la incorporación de nuevos territorios al capitalismo mundial, en este proceso de valorización, los países se distinguen entre sí por su capacidad de agregar valor en el proceso mundial de producción, o por el de limitarse a la realización de tareas rutinarias que no aportan innovaciones a dicho proceso.
8. En este proceso, los países se distinguen también en términos de su relación con la naturaleza: por la de conservarla como plataforma para su reproducción, o por destruirla mediante el consumo irracional del potencial valor depositado en ella. Ello da pie para abordar el fenómeno de la globalización en términos regionales o de países, en función de las características que asumen en torno a estas dos dimensiones.

## II EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN SOBRE EL MUNDO DEL TRABAJO

### 1) Trabajo creativo y trabajo rutinario

Si una de las primeras consecuencias de la revolución informática que sustenta el fenómeno de la globalización ha sido la segmentación generada en el proceso de producción y del mercado, ello se corresponde también con una segmentación del mundo del trabajo, una división tajante entre el segmento que crea valor y el segmento del trabajo rutinario.

Para analizar esta consecuencia, detengámonos un poco en el concepto de trabajo rutinario, que tomo de la investigación desarrollada por Robert Reich [1993] en su libro *El trabajo de las naciones*. Este título se inspira en *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, porque equipara la riqueza, no con la acumulación de bienes tangibles como hacía Smith, sino con el trabajo, y precisamente con la capacidad de desarrollar trabajo creativo.

El libro de Reich, es una crítica arrolladora al sistema educativo de EUA y a sus sistemas productivos.<sup>6</sup> En el mismo, coloca su alerta de la siguiente manera: “los norteamericanos están llegando a formar parte de

---

<sup>6</sup> Robert Reich fue Secretario del Trabajo en el primer gobierno de William Clinton.

un mercado laboral internacional que abarca Asia, África, América Latina, y Europa del Este, y en forma creciente la ex Unión Soviética. La competitividad de los norteamericanos en este mercado mundial está llegando a depender, no de la prosperidad de las compañías o de las industrias nacionales, sino de las tareas o funciones que los mismos lleven a cabo –del valor que puedan agregar- dentro de la economía mundial” [Reich, 1993:172].

Lo que Reich propone en su libro es reconsiderar la competitividad de la economía, de las industrias y de las compañías “nacionales” y valorarla desde el punto de vista de la competitividad de la fuerza de trabajo. Para él, “Los frentes de batalla ya no coinciden con las fronteras nacionales”. A las empresas de la red mundial podrá irles bien, pero no necesariamente a los trabajadores donde esté ubicada su matriz; todo dependerá del valor que los mismos agreguen en el proceso mundial de producción. Y esa capacidad de agregación de valor dependerá a su vez de los trabajadores ubicados en la categoría de los simbólico analíticos.

Sin duda este enfoque es semejante al de la *Nueva Economía* y de la *Sociedad del Conocimiento*, corriente en la que destaca la influencia de Peter Drucker y su libro *La sociedad post capitalista*, donde plantea la necesidad de generar una teoría que coloque al conocimiento en el centro de la producción de la riqueza. Los trabajadores del conocimiento en el análisis de Drucker serían el equivalente de los simbólico analíticos de Reich.

Como parte del primer segmento, según Reich, quienes pueden agregar valor en el proceso de producción son los trabajadores ubicados en la categoría de los servicios simbólico-analíticos *versus* los servicios en persona y los servicios rutinarios de producción, en donde por cierto ubica a los trabajadores de la informática.

¿Cuáles son las tareas que realizan los trabajadores de la categoría simbólico analítica? Me permito citar a Reich: “investigadores científicos, ingenieros proyectistas, ingenieros de sistemas, ingenieros civiles, biotecnólogos, ingenieros de sonido, ejecutivos de relaciones públicas, banqueros de inversión, abogados, planificadores de bienes raíces e incluso algunos contadores creativos. También consultores de varias especialidades: *management*, finanzas, impuestos, energía, agrícolas, armamentos, arquitectura, los planificadores estratégicos, los buscadores de talentos y cerebros para las empresas (*headhunters*) y los analistas de sistemas. También los publicistas, los estrategas de *marketing*, los directores de arte, los arquitectos, los cineastas, los guionistas, los editores, los escritores, los periodistas, los músicos, los productores de cine y televisión, e incluso los catedráticos universitarios.”

Pero además de estas categorías ocupacionales que se desenvuelven en el mundo de la abstracción de los procesos en sus distintas etapas, como vimos páginas atrás, se encuentra también la masificación del trabajo rutinario, sobre todo el ligado a la industria informática: es el caso de los *call centers*, por ejemplo en donde laboran jóvenes de diferentes nacionalidades en distintos países bajo el comando del capital de alguna empresa multinacional. Por supuesto, la práctica capitalista consiste en contratar estos contingentes de fuerza de trabajo en los países en donde mayor ventajas encuentren en términos de su rentabilidad: costos de mano de obra, nivel de calificación, calidad de la organización de esa mano de obra; disposición de los gobiernos para la cooperación con sus estrategias de desarrollo, entre otros factores, pero seguramente ninguno de ellos que beneficie al bienestar del trabajador.

## 2) El aumento de la sobrepoblación relativa

La generalización de toda innovación tecnológica genera siempre el aumento de la sobrepoblación relativa<sup>7</sup>, es decir el aumento de la población excedente a las necesidades del capital. A partir de la apertura económica, el proceso de acumulación capitalista en México, ha aumentado de manera significativa este componente de la fuerza de trabajo a fin de recuperar el crecimiento de la tasa media de ganancia. Ese aumento ha tenido como consecuencia la precarización del empleo y la caída del poder adquisitivo de los salarios. Esta precarización se manifiesta en la estructura de la fuerza de trabajo, y en las formas de acceso al empleo, mientras que el deterioro del salario expresa la búsqueda del salario piso para la nueva etapa de acumulación.

Tal como lo señala Marx, la mayor productividad social del trabajo se cristaliza en una mayor dotación de capital fijo por trabajador, que en el caso de la informática equivaldría a esa mayor capacidad de generar conocimiento, información, transmitirlo y consumirlo mediante la red cibernética. Ha sido esta la principal consecuencia de la globalización a nivel mundial, la cual se ha plasmado en cambios esenciales en la forma de consumo de la fuerza de trabajo y en su reproducción social. Hacer crecer ese sector de la fuerza de trabajo es uno de los “logros” de la nueva etapa de acumulación, pues genera condiciones idóneas para abatir los niveles de contratación, y aplicar la flexibilización de los procesos de producción y de trabajo, sin bilateralidad alguna y fuera de los marcos de la ley.

---

<sup>7</sup>Retomo la definición de Marx en cuyo análisis no existen leyes naturales que determinen el volumen y dinámica de la población sino las de su regulación de acuerdo a las necesidades de la acumulación capitalista. De ahí que la sobre población relativa es el excedente de población en relación a las necesidades del capital y una de sus funciones es el abaratamiento de la mano de obra



Los indicadores idóneos para medir el crecimiento de ese sector son los que nos remiten a las formas sociales de existencia de la fuerza de trabajo, esto es a las condiciones en que esta se consume y se reproduce. Si el consumo de la fuerza de trabajo cumple con las disposiciones constitucionales y legales en la materia de cada país, en términos de la OIT, del trabajo decente, entonces estaríamos hablando del sector formal de la economía; y en el caso de que ese mismo consumo se haga fuera de los marcos jurídicos que norman la relación capital trabajo, entonces nos encontramos con situaciones características del sector informal, es decir con la sobrepoblación relativa en sus distintas expresiones.

### **A) Impacto sobre el proceso de consumo de la fuerza de trabajo:**

Si por proceso de trabajo entendemos la fase en que se elabora el producto –que aún no se convierte en mercancía, que aún no realiza su valor- y si consideramos que este producto puede ser tangible o intangible, entonces podemos aceptar que en la globalización el mundo del trabajo ha sufrido profundos cambios, tanto en la elaboración de productos tangibles como en la de servicios.

Desde el paso del fordismo y las cadenas de montaje, junto con el mercado de masas y el Estado de Bienestar que se desarrolló en torno a este modelo de producción, lo que ahora tenemos con la segmentación de los procesos productivos a nivel mundial es la generalización de los fenómenos de la flexibilización, sobreexplotación y precarización de la fuerza de trabajo. En este punto me referiré a los indicadores para captar estos fenómenos en el nivel correspondiente al proceso de consumo del trabajo.

Por lo demás, podría pensarse que la generalización de la informática como sustento de la producción capitalista, ha llevado a homogeneizar las formas de consumo de la fuerza de trabajo que redundan en la extracción de la plusvalía relativa, esto es en una reducción del trabajo necesario frente al trabajo excedente. En realidad, en la globalización este método de explotación convive al lado del método de la extracción de plusvalía absoluta. Ciertamente todo ello inmerso en una red de producción con nodos sin un centro aparente, **sin** embargo esto no significa la democratización del mundo del trabajo, pues el mando del capital se ejerce de manera sutil, pero despiadada.

La extensión de jornadas de trabajo autogestionadas, por ejemplo en la categoría de ejecutivos de cuenta de las grandes empresas transnacionales, le permiten al capitalista combinar los elementos de un trabajo altamente calificado con la fusión de etapas del proceso de trabajo que anteriormente se distinguían en

términos físicos de espacio al interior de la empresa, y de calificaciones de las categorías ocupacionales. Hoy un ejecutivo de cuenta, lo mismo desarrolla el trabajo creativo de un gerente, que el trabajo rutinario de los segmentos administrativos de procesos de los modelos previos a la revolución informática: trabajo contable, elaboración de correos, gestión de archivos, etcétera. De manera que no se trata sólo de la extensión de la jornada de los trabajadores creativos, sino también de la intensificación de la misma y de la polivalencia de sus funciones.

Y en términos de modalidades de la jornada de trabajo, a su extensión, muchas veces por encima de la norma legal, y a su flexibilización y polivalencia, debemos agregar las jornadas menores a quince horas, el *part-time*. En el caso de los trabajadores rutinarios, la combinación de estas características del proceso de consumo de su fuerza de trabajo, se encuentra acompañada de salarios insuficientes que se ven compensados con la extensión de la jornada familiar de trabajo. En el caso de México, por ejemplo, de 1984 a 2008, el número de perceptores por hogar pasó de 1.61 a 2.30, un aumento del 43 por ciento (ENIGH-INEGI).

El resultado de esta forma de consumo de la fuerza de trabajo es la sobreexplotación, medida por jornadas por encima de las normas legales, y por la intensificación y flexibilidad de las tareas, así como la precarización medida por jornadas insuficientes para una reproducción social acorde con las normas del trabajo decente.

## **B) Impacto sobre la reproducción social de la fuerza de trabajo**

El proceso de acumulación capitalista no sólo debe garantizar la reproducción del ciclo de la valorización del capital, sino que ello implica por supuesto la que corresponde al ciclo de reproducción de la fuerza de trabajo. Y si en uno de los polos de esa relación se encuentra el valor del tiempo de trabajo excedente, en el otro está el valor del tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Este valor corresponde al ingreso real de los trabajadores.

Las variables más importantes para medir los niveles de reproducción social de la fuerza de trabajo y por lo tanto de sus niveles de bienestar son: el salario directo; las prestaciones sociales y el salario indirecto. Además, forman parte de los indicadores de este fenómeno la masa salarial en relación al Producto Interno Bruto (PIB); el abanico salarial y la distribución del ingreso.

En relación a las dos primeras, la globalización ha diferenciado a los países, entre otros factores, en términos de sus políticas salariales, que además se encuentran estrechamente relacionadas con las estrategias económicas gubernamentales para insertarse en la globalización; estrategias que dependen de condiciones históricas concretas, que van desde el grado y la calidad de la representatividad de las organizaciones de los trabajadores, hasta sus sistemas políticos.

En países como México, está ampliamente documentado que la inserción en el mercado mundial, que en este caso casi se reduce a EUA y al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), se hizo (desde 1983) alrededor de la inversión extranjera y a las exportaciones como motores de crecimiento. La gasolina de esos motores ha sido el deterioro salarial, mismo que a partir de 1976 (medido por el salario mínimo) suma ya 73.2% (Garavito: 2013). Pero en países en donde la estrategia de mayor competitividad ha sido fundamentalmente el aumento de la productividad vía las innovaciones productivas y la agregación de valor, los salarios han crecido de la mano de la apertura económica. A diferencia del emblemático y penoso caso de México, dichas economías han integrado el crecimiento del mercado interno con la apertura económica, por ejemplo el caso de China y el de Brasil, como países emergentes, pero también Alemania como típico caso de país con un desarrollo maduro.

Dentro de las prestaciones sociales podemos diferenciar entre las mínimas que los marcos jurídicos laborales otorgan, como son las vacaciones, el aguinaldo, el derecho a la vivienda, los servicios de salud y la seguridad social, y otras que dependen de las conquistas de los diversos sectores de asalariados plasmados en sus contratos colectivos.

Dentro de las primeras aquí mencionadas, la fuerza de trabajo ha sufrido un enorme embate contra sus niveles de vida a través de los recortes a los regímenes de salud y de la privatización de los sistemas de pensiones, lo que ha significado una expropiación del fondo de consumo obrero; el mismo efecto ha tenido que la gestión del derecho a la vivienda haya quedado en manos del capital financiero, a través de las empresas especuladoras de la propiedad inmobiliaria que han estado en el centro de la crisis financiera que estalló en 2008 en EUA.

Otra excelente fuente de acumulación, en el patrón de relaciones laborales propio de la globalización ha sido la caída del salario indirecto. Entiendo por salario indirecto, el monto del gasto social en educación, salud, vivienda, y alimentación, que el Estado, a través de sus diversas modalidades nacionales, realiza como parte de la reproducción de la fuerza de trabajo. En la región de América Latina, la crisis de pagos del servicio de la deuda externa de inicios de la década de los ochenta, significó una brusca caída de estos



rubros presupuestales, como parte de las políticas de austeridad en el gasto, que en realidad se constituyeron en el disfraz del aumento del pago de intereses por dicha deuda. En el caso de México, dicho recorte fue sumamente drástico en los primeros años de ajuste que van de 1983 a 1989; sin embargo su lenta recuperación para alcanzar los niveles previos de 1982, junto con el cambio de enfoque de la aplicación de recursos hacia los focos de pobreza extrema, han cambiado radicalmente la función compensatoria del salario directo, que el Estado tenía por la vía del gasto social.

Por economía de espacio y de tiempo, en este apartado dejo sólo señalados los indicadores de la masa salarial en relación al Producto Interno Bruto (PIB); el abanico salarial y la distribución del ingreso; como parte de la propuesta para el estudio del mundo del trabajo en la globalización. Sin embargo, la hipótesis central es que a nivel de la reproducción social de la fuerza de trabajo, la globalización ha implicado mayor sobreexplotación, precarización y desigualdad social.

### **C) Los ropajes de la relación asalariada**

La supeditación del trabajo al capital, en una forma de producción específicamente capitalista, adquiere modalidades que dependen del mismo patrón de acumulación. El que se ha desplegado en la globalización, se caracteriza no sólo por la flexibilización en el proceso de consumo que analizamos párrafos atrás, sino también por la precarización en sus formas de contratación; a tal grado que la nueva estrategia del capital para abatir costos de producción y maximizar ganancias, ha logrado disfrazar un gran volumen de las relaciones asalariadas como si se tratase de relaciones mercantiles entre propietarios privados. En lo que sigue resumo el análisis publicado en [Garavito: 2006] sobre las diez formas sociales de existencia del trabajo asalariado disfrazadas con otros ropajes.

Algunas de estas formas de empleo datan de siglos atrás como el trabajo a domicilio, y otras son novedosas como las empresas intermediarias; lo importante es determinar si la extensión de estas formas efectivamente está expresando el fin del trabajo. Mi respuesta es que en realidad se trata de nuevas formas de consumo productivo de la fuerza de trabajo<sup>8</sup>; esto es propias del proceso de valorización del capital y cuya extendida presencia se explica por la estrategia capitalista de flexibilizar condiciones de

---

<sup>8</sup> Para profundizar en este concepto véase Marx, Karl, (1971)

producción y de trabajo, y de abatir la norma de consumo social de la fuerza de trabajo mediante la elusión de los costos laborales de la seguridad social. Precarizar el trabajo es una de las características de la acumulación en este mundo globalizado; pero por supuesto sin eliminar su condición subordinada. Veamos algunos casos:

**1) Subcontratación o relaciones triangulares de trabajo.** Esta forma se ha extendido de manera relevante a partir de la segunda mitad de la década de los noventa. Consiste en segmentar el proceso de producción y de trabajo en términos de la responsabilidad jurídica del patrón, mediante la figura de otra relación contractual con menores derechos laborales. Forma parte de los métodos de flexibilización de la producción y del trabajo, que redundan en aumentos de la tasa de la explotación; sea porque facilitan la extensión de la jornada de trabajo, porque eliminan prestaciones sociales y otros derechos laborales; o porque posibilitan aumentos de productividad, o por una combinación de todas ellas.<sup>9</sup>

**2) Empresas que alquilan fuerza de trabajo:** Es una de las formas de acceder al empleo que cada día se extienden más. Por lo regular estas empresas son despachos de abogados, que garantizan al empresario arrendador de sus servicios la eliminación de conflictos laborales. A diferencia de los subcontratistas, en este caso la intermediaria no absorbe un segmento del proceso de trabajo y de producción, sino que alquila la mercancía fuerza de trabajo y es el arrendatario de la misma quien la integrará según la organización de su proceso. Esta aberrante y cada vez más generalizada forma de acceder a un empleo, elimina los rastros del trabajo dependiente y subordinado, lo que difícilmente permite constatar la existencia de una relación laboral, por lo cual, en caso de litigio, estos se ventilan en el marco del derecho civil y mercantil. (Carlos Reynoso, 2005: 20-21)

---

<sup>9</sup> Para una esclarecedora reflexión sobre las relaciones triangulares del trabajo, véase *Memorias del Seminario: Relaciones Triangulares del Trabajo (subcontratación y o terciarización) ¿Fin de la Estabilidad Laboral?*; Ed. del Centro de Estudios de Derecho e Investigaciones Parlamentarias Cámara de Diputados LIX Legislatura y Fundación Ebert, México en las que aparecen las contribuciones del citado Reynoso, y de otros como Néstor de Buen y Arturo Alcalde, Alfonso Bouzas y Enrique de la Garza. Al respecto, en este libro, Enrique de la Garza señala que “...la subcontratación en la práctica, es una forma como la empresa de manera indirecta logra flexibilidad del trabajo sin entrar en conflictos graves con su propio contrato colectivo o su sindicato, pasando la responsabilidad a otra empresa que puede ser filial de la misma o una empresa diferente contratada para proporcionar ciertos servicios productivos u otro tipo de servicios”. p. 31 Una definición que comparto, sin embargo, en otro pasaje afirma que la maquila de exportación es “la forma de subcontratación más importante en términos económicos” p. 34. Al respecto me parece que existe una confusión, pues en la subcontratación, la relación laboral se traslada a otra entidad, y el proceso de producción y trabajo quedan integrados en el mismo espacio de la empresa subcontratante. Mientras que en la maquila esos procesos se segmentan en el tiempo y en el espacio, y las relaciones laborales quedan integradas en la empresa matriz y filial respectivamente

**3) Trabajo por cuenta propia.** Medida por la población ocupada que se desempeña como trabajadores por cuenta propia, la tasa de autoempleo aumenta. Dicho en otras palabras, está aumentando la cantidad de trabajadores que son sus propios patrones. Como sus condiciones económicas no les permiten contratar trabajo asalariado, necesitan prolongar sus jornadas e intensificar su trabajo (autoexplotación), para generar un ingreso disfrazado de ganancia que en realidad es un salario.

**4) Aumento de los ocupados en micronegocios sin local.** La precariedad de los trabajadores por cuenta propia se hace más patente cuando entran en esta categoría, la cual ha aumentado de manera significativa a partir de la década de los noventa.

**5) Trabajo a domicilio.** Es otra de las formas de precarización de la fuerza de trabajo. Abate los costos fijos de producción; y aumenta la tasa de explotación porque generalmente este tipo de ocupaciones están ligadas al pago a destajo que siempre implica una intensificación de la jornada de trabajo. El mismo trabajador se convierte en regulador de sus ritmos de producción; además de que facilita la extensión de la jornada de trabajo familiar mediante la participación de la figura de los trabajadores familiares sin remuneración.

**6) Trabajo por honorarios.** A los ocupados bajo esta modalidad de pago, podríamos llamarlos trabajadores indocumentados. En efecto quien accede a este tipo de ocupaciones, pertenece a esa población flotante sin derechos laborales. La inexistencia de una relación laboral formal, es aprovechada por el contratante para, en caso de litigio, acogerse al derecho civil o mercantil. Este tipo de situaciones, son las que erróneamente llevan a sostener la tesis del fin del trabajo en la llamada sociedad del conocimiento.

**7) Trabajo por comisión:** Es una forma que se ha generalizado ampliamente en el sector terciario. Pagar como porcentaje de las ventas hasta casi desaparecer el salario, crea la ilusión de que se trata de trabajadores por cuenta propia, cuando en realidad se encuentran subordinados al capital. El pago por comisión, también genera alta precariedad, pues el costo laboral de los tiempos muertos de la venta son absorbidos no por la empresa, sino por el mismo trabajador.

**8) Trabajo por tiempo y obra determinada:** Como la anterior, también esta categoría se constituye en un subterfugio para eliminar legalmente la relación laboral. Este tipo de trabajos pueden ser desarrollados por empresas subcontratistas o por el productor directo. La empresa que contrata deriva los mismos beneficios que en el caso de la subcontratación, y lo que cambia es la forma de pago. También en este caso se crea la ilusión de que el trabajador se autoemplea y que está vendiendo no su fuerza de trabajo, sino la obra materia de su contratación.



**9) Empleos a tiempo parcial:** Acortar la jornada de trabajo significa que la ocupación no garantiza la subsistencia del trabajador, a menos que se trate de un trabajador de alta calificación. Es una figura que se ha idealizado porque se la asocia con una mayor libertad para el trabajador, sobre todo para los jóvenes, cuando en la mayoría de los casos, esta menor jornada no es una libre opción sino una imposición del contratante. Aunque la incluí como indicador del proceso de consumo de la fuerza de trabajo, la añado aquí porque también corresponde a las formas de contratación.

**10) Trabajo Eventual.** A diferencia de la estabilidad en el empleo que caracterizó a la anterior etapa de acumulación, en la actualidad el trabajo eventual es otra de las expresiones recurrentes de la precariedad en el empleo y de la estrategia del capital (pero también de los gobiernos) para abatir los costos laborales indirectos. El aumento de la sobrepoblación relativa ha generado las condiciones que amplían la presencia de esta categoría de trabajadores.

#### **D) Las formas descarnadas de la sobrepoblación relativa**

Para concluir este intento de propuesta para el estudio del mundo del trabajo en la globalización, señalo las modalidades en que se manifiesta la sobrepoblación relativa que se ha extendido con el nuevo patrón de acumulación, las que se plasman en las formas evidentes o descarnadas de la sobrepoblación relativa (desocupados abiertos, migrantes y trabajadores familiares sin remuneración. La evolución de cada uno de estos segmentos, es el indicador más apropiado para medir el volumen de la población que resultó excesiva a las necesidades de reproducción del capital, sin máscara o subterfugio alguno.

##### **a) El volumen de población en desocupación abierta**

La desocupación abierta, esto es la población que se encuentra activamente buscando empleo en relación a la Población económicamente activa (PEA), ha tenido un movimiento ascendente en plena globalización, y se ha extendido a partir de la crisis financiera de 2008. Se trata de la incapacidad de generar los empleos suficientes para satisfacer la oferta de los jóvenes que entran por primera vez al mercado de trabajo, pero también de aquella población con empleos intermitentes que está muy lejos de ser equivalente al llamado desempleo friccional, esto es un simple desempleo de ajuste. Por el contrario, y a pesar de las optimistas predicciones de la Nueva Economía, en este caso el indicador habla de la incapacidad estructural del sistema económico para absorber la oferta de trabajo. Al respecto, es importante tomar en cuenta la

metodología utilizada en cada país para medir la desocupación abierta, pues en México, basta que la persona encuestada haya trabajado al menos una hora la semana anterior al levantamiento de la encuesta, para ser clasificada dentro de los ocupados. Si en términos internacionales estas tasas son bajas, se debe a que en México no existe el seguro de desempleo, –hasta el momento de escribir estas líneas– de manera que las personas no pueden darse el lujo de quedarse sin empleo, situación que los lleva a engrosar las filas de la economía informal, pero no de los desocupados abiertos.

## b) Trabajadores migratorios

La apertura económica en la globalización se ha dado de manera asimétrica entre trabajo y capital: toda la libertad para la libre circulación de mercancías y capitales (inversión directa e indirecta) y muchos obstáculos a la circulación de la fuerza de trabajo. El efecto de esta asimetría en la apertura de las fronteras económicas ha sido el de ampliar el crecimiento de la sobrepoblación relativa en los territorios nacionales, y con ello la presión sobre un mercado de trabajo con insuficiencia en la generación de empleos, de manera que las nuevas contrataciones se dan con un marcado deterioro de las condiciones de vida y de trabajo.

Que los obstáculos a la migración generen un aumento de la sobrepoblación relativa, encierra la aparente paradoja de que la creciente migración constituye una válvula de escape a esa sobrepoblación. En términos lineales el razonamiento sería que la sobrepoblación tendría que disminuir como efecto de la mayor cantidad de trabajadores que cruzan la frontera anualmente<sup>10</sup>; sin embargo, el bajo nivel de acumulación expresado en la baja tasa de inversión de las economías expulsoras de mano de obra, hace crecer el déficit en la creación de empleos, y ello recrea los altos niveles de población excedente. Esta que es la situación real, podríamos contrastarla con la que se generaría en el escenario de libre circulación de los trabajadores en el cual habría una tendencia a la homogenización en los niveles de acumulación entre los países involucrados, y con ello un abatimiento de esa población excedente. El caso de la integración económica de las naciones europeas, es un buen ejemplo para contrastar las consecuencias de una negociación que coloca a la apertura económica como instrumento para el desarrollo de los países involucrados, y otras muy lejos de esa modalidad, como es el caso del TLCAN.

El aumento de la sobrepoblación relativa provocado por los obstáculos al libre flujo de trabajadores y por las bajas tasas de inversión en los países de origen, económica, ha generado desventajosas condiciones de

---

<sup>10</sup> De 1970 a 2002 la población nacida en México con residencia en EUA aumentó en 887%, y de 1980 a 2002 el aumento fue de 150%. Véase Garavito y Torres (2004: 243-277)

negociación del trabajo frente al capital, y en consecuencia ha beneficiado a la recuperación de la tasa de ganancia, tanto del capital nacional como del extranjero. Por el contrario, la libre circulación de trabajadores en las diversas regiones generaría la tendencia a homogenizar hacia arriba las condiciones laborales a nivel mundial.

Así, además de la desocupación abierta, tenemos a los expulsados de la actividad económica, esto es, a los trabajadores migratorios. En México, según datos de la Comisión Nacional de Población, a partir de 1970 -cuando inicia el agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador- la tasa de migración ha aumentado cinco veces. Un periodo de crecimiento significativo fue también el que inició con la revolución de 1910 y que provocó que la tasa de migración aumentara más del doble hasta 1930. En el mundo, las corrientes migratorias se han intensificado y el caso de la Unión Europea destaca por la libertad de movimiento intraeuropea, sin que se hayan abatido las barreras a los trabajadores extracomunitarios.

#### c) Trabajadores familiares sin remuneración.

Quienes se encuentran en esta categoría ocupacional, lo hacen bajo el ejercicio de la autoridad familiar, desempeñan un trabajo no remunerado en términos monetarios, pero reciben otros satisfactores en especie, como alimentos y vivienda. La presencia de este tipo de trabajadores nos habla de incapacidad de las distintas economías nacionales para generar puestos de trabajo con remuneración suficiente, de manera que este tipo de trabajadores pasan a formar parte de la sobrepoblación relativa en una de sus más descarnadas expresiones; como son los desocupados abiertos y los exiliados económicos (migrantes).

En el actual periodo de globalización, la proliferación del trabajo a domicilio que se desarrolla en pequeños talleres familiares, se corresponde con una estrategia del capital para abatir los costos laborales de manera salvaje. El ensamble de piezas en esos talleres familiares, los míseros salarios a destajo, y las insalubres condiciones de las viviendas donde se desarrolla, hacen recordar al lúgubre mundo de las novelas de Dickens. A partir de la medición de esta forma de contratación a nivel internacional, podríamos detectar con mayor nitidez, el lado oscuro de la globalización y su revolución tecnológica.



## BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA

Bouzas Ortiz, Alfonso, (2010) (coordinador) *Perspectivas del Trabajo en México*, UNAM, IIEc

Bouzas, Alfonso y de la Garza Enrique, (1998) *Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México* IIE Ed. Cambio XXI, México,

Castells, Manuel, (varios en Internet)

De la Garza, Enrique, (2007). "La crisis del modelo maquilador en México", en José Luis Calva (coordinador), *Política Industrial Manufacturera*, Ed. Porrúa, Cámara de Diputados y UNAM, 231

De la Garza, Enrique, y Campillo, Marcia, (2003) "¿Hacia dónde va el trabajo humano?" en *Revista Trabajo*, Año 1 Núm 1 enero junio, Segunda época, CAI

Dabat, Alejandro, (1994) *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, Facultad de Economía UNAM, FCE/Economía Contemporánea, México

Garavito Elías, Rosa A., y Torres, Rino, (2004), "Migración e impacto de las remesas en la economía nacional", *Análisis Económico* Núm 41, Segundo Cuatrimestre del 2004, DCSH-UAM-A, pp. 243-277

Garavito Elías, Rosa A. (2006) "¿Fin del trabajo o crecimiento de la sobrepoblación relativa?" en González Chávez, Gerardo (coordinador), *La situación de los Trabajadores ante los cambios tecnológicos*. IIE-UNAM ISBN 970-32-3492-5

\_\_\_\_\_, (2007) *Flexibilización y precariedad de la fuerza de trabajo en México*, IIE-UNAM

\_\_\_\_\_, (2009) "Los límites de la caída del salario real como palanca de acumulación en México", en Sánchez Daza, José Alfredo (coordinador) *Economía teórica y aplicada. México y el mundo*, UAM-A y Eón sociales, México, pp 145-161

\_\_\_\_\_, (2006) "La forma de existencia social de la fuerza de trabajo en México y la migración" *Análisis Económico*, Núm. 46, Primer Cuatrimestre 2006, DCSH, UAM-A, México, pp 117-142

\_\_\_\_\_, y Moreno Pérez, Juan, (2004) "El rescate bancario: la otra guerra sucia", revista *Memoria* Núm. 187, pp 38-46

\_\_\_\_\_, (2013), *Recuperar el salario real: un objetivo impostergable, ¿cómo lograrlo?*, Fundación F. Ebert (en proceso de publicación),

García, Miguel Angel, (1980) "Nosotros, robot (Notas para una crítica marxista de la revolución informática, I)", *Debates*, Número 13, abril-mayo, Roma, Italia

Fujili, Gerardo y Luis E. Candaup, (2007). "Salarios, productividad, competitividad, y desempleo", en José Luis Calva (Coordinador), *Política Industrial Manufacturera*, Ed. Porrúa, Cámara de Diputados y UNAM.

González Sánchez, Gerardo (2010), "Innovación tecnológica y sus efectos sobre la fuerza de trabajo", en V Seminario del Trabajo y la tecnología *El desarrollo Tecnológico y la competitividad de la industria manufacturera*, IIEc-UNAM, publicación electrónica.

Guajardo Soto, Guillermo, (2010), "Más allá de las patentes: la innovación en la Ciencia y Tecnología en México" en V Seminario del Trabajo y la tecnología 2010 *El desarrollo Tecnológico y la competitividad de la industria manufacturera*, IIEc-UNAM, publicación electrónica.

Mayer-Foulkes, David (2010), "Innovación y Desarrollo", en Bazdrech P., Carlos y Meza G., Liliana, (compiladores) *La tecnología y la innovación como motores del crecimiento de México*, FCE, México, 2010

Marx, Carlos, (1971). *El Capital Libro I Capítulo VI (inédito)*. Ediciones Signos, Buenos Aires, 1971, 176 pp.

Marx, Carlos, (1979). *El Capital, Libro Primero, Vol. 2*, Ed. Siglo XXI, sexta edición 1979, España, 758 pp.

Marx, Carlos, (1977). *Introducción a la Crítica de la Economía Política*, ECP, México, 273 pp.

Reynoso Castillo, Carlos, (2005) *Memorias del Seminario: Relaciones Triangulares del Trabajo (subcontratación y o terciarización) ¿Fin de la Estabilidad Laboral?*; Ed. del Centro de Estudios de Derecho e Investigaciones Parlamentarias Cámara de Diputados LIX Legislatura y Fundación Ebert, México, Reynoso Castillo, Carlos, (2006) *Derecho del Trabajo, panorama y tendencias* Cámara de Diputados LIX Legislatura, UAM-A y Migue Angel Porrúa, México

Reich, Robert. (1993). *El trabajo de las naciones, (hacia el capitalismo del siglo XXI)*, Ed. Vergara, Argentina

Reynoso Castillo, Carlos, (2006). *Derecho del Trabajo, panorama y tendencias*. Cámara de Diputados LIX Legislatura, UAM-A y Miguel Ángel Porrúa, México.

Rivera Ríos, Miguel Ángel, (1986). *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985*, Ed. ERA, México, 227 pp.

Torres, Rino (1999) *Notas sobre algunos aspectos de la política social del gobierno mexicano*, Grupo Parlamentario del PRD en la LVII Legislatura, Senado de la República, Area de Economía, Documento de Trabajo p. 8

Valencia Armas, Alberto, (2006). "Empleo, salarios y pensiones de retiro" en Roberto Ham Chande y Berenice P. Ramírez López (coordinadores) *Efectos Económicos de los sistemas de pensiones*, Colef y Plaza y Valdés Editores, México.

Varios autores, (2005) *Memorias del Seminario Auge y Perspectivas de los Contratos de Protección ¿Corrupción sindical o mal necesario?* Grupo Parlamentario del PRD en la LIX Legislatura y Fundación Ebert, México.

Varios Autores (2004), *La reforma laboral que necesitamos, ¿cómo transitar a una auténtica modernización laboral?* Ed. UNAM, STUNAM, FAT, Fundación. F. Ebert, 299 pp

Varios. *Memorias del Seminario: Relaciones Triangulares del Trabajo (subcontratación y o terciarización) ¿Fin de la Estabilidad Laboral?*; Ed. del Centro de Estudios de Derecho e Investigaciones Parlamentarias Cámara de Diputados LIX Legislatura y Fundación Ebert, México. [Publicación en línea]. Disponible desde Internet en: <http://www.fesmex.org/common/Documentos/Libros/Libro%20RelsTriangulares.pdf>



Vergara, Delia Margarita (2007), "Relevancia de las Innovaciones Tecnológicas en el Sector Productivo", en González Ch., Gerardo, *La flexibilidad laboral y tecnológica: situación actual y perspectivas*, Memorias del Primer Seminario, IIEc UNAM, ISBN 978-970-32-4559-8

Toffler, Alvin, El "shock" del futuro, FCE México, 1972  
<http://www.internationalviewpoint.org/spip.php?article1657> Robert Brennet The economy in a world of trouble

# Claroscuros en el mundo del trabajo en la globalización

Arnulfo Arteaga García<sup>1</sup>

## INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo, es poner de relieve que, a pesar del innegable retroceso de la valoración social del trabajo y, por tanto, de las clases trabajadoras en el contexto de la globalización, es simultánea y paradójicamente, un campo más propicio para recuperar el papel protagónico del trabajo y de los sindicatos en la reconfiguración de la sociedad contemporánea.

Por lo anterior, se plantean, en primer lugar, algunos elementos que hacen de la *globalización* un espacio que, configurado inicialmente por el pensamiento neoliberal<sup>2</sup> convertido en políticas de gobierno<sup>3</sup> (Laval y Dardot; 2010; 15-16), es condición, a la vez que resultado de las estrategias de redespliegue global de las empresas transnacionales (ET). Esta reapropiación del mundo incorporado como espacio de acumulación en la totalidad del planeta, crea a la par, un nuevo sujeto de la producción vinculado a las ramas productivas que dinamizan la economía global (tecnologías de información y comunicación, servicios financieros,

---

<sup>1</sup> Profesor investigador División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Sociología, UAM-I. Las estudiantes de servicio social Estefanía Ávalos Palacios y Ángeles Becerra López, contribuyeron en la sistematización de la bibliografía y de la información estadística.

<sup>2</sup> “El neoliberalismo se puede definir como el conjunto de los discursos, de las prácticas, de los dispositivos que determinan un nuevo modo de gobierno de los hombres según el principio de la competencia.”

<sup>3</sup> “Así, gobernar es conducir la conducta de los hombres, a condición de precisar que esta conducta es tanto la que se tiene *hacia uno mismo* como la que se tiene hacia los demás. Por eso el gobierno requiere la libertad como su condición de posibilidad: gobernar no es gobernar contra la libertad o a pesar de ella, es gobernar mediante la libertad, o sea, jugar activamente con el espacio de libertad dejado a los individuos para que acaben sometiéndose por sí mismos a ciertas normas.”

manufactureras de alta tecnología, como automotriz y aeroespacial, entre otras), pero también a los considerados marginados de dicho proceso *los indignados* (Hessel, 2011), o los *occupy Wall Street*.<sup>4</sup> Al igual que el grueso de la población trabajadora del “sector informal”, apresuradamente conceptualizados como “atípicos”, cuando, al menos en América Latina, forman parte estructural del mercado laboral, desde los procesos de industrialización sustitutivos de importaciones.

En un segundo apartado, con datos agregados, ilustro en el rubro del empleo y del salario, algunos de los efectos más sensibles en el trabajo, como resultado de la crisis reciente. Cuyas consecuencias, si bien no son objeto de este artículo, derivadas de políticas de recorte y de flexibilización han tenido como consecuencia la violación sistemática del valor de la fuerza de trabajo, aun en los países hegemónicos, en particular en el campo de la salud (Stuckler y Basu, 2013).

En el tercer apartado, se aborda, brevemente, la discusión sobre el papel del trabajo en la sociedad contemporánea (Korczynski, Hodson y Edwards, 2006, Antunes, 2005 y Sotelo, 2012) y, en particular, sobre su influencia en la construcción ciudadana desde los lugares de trabajo (Alonso, 1999, 2007 y Arteaga García, 2005, 2010 y 2012). Esta referencia es para plantear cómo, desde los lugares de trabajo a pesar de la fragmentación, flexibilización y precarización, siguen siendo espacios de cohesión social, con nuevas características y condiciones potenciales para redefinir su papel como lugar de construcción ciudadana.

En cuarto lugar, se recuperan las experiencias recientes que potencialmente podrían permitir tomar la iniciativa a los sindicatos como interlocutores en la redefinición del trabajo desde las líneas de producción hasta su papel dentro de la sociedad. También se hace referencia a los acuerdos marco internacionales, la promoción de trabajo *decente* que en el contexto global constituyen un repertorio de recursos que tendencialmente llevan a una recuperación de la valoración del trabajo como factor clave en la transformación de la sociedad.

---

<sup>4</sup> <http://www.theguardian.com/world/gallery/2013/sep/17/occupy-wall-street-new-york-anniversary>



## I. LA GLOBALIZACIÓN COMO CONTEXTO Y ESCENARIO

Si bien en los años iniciales del proceso de globalización -ubicados gruesamente en el último tercio del siglo pasado en sincronía con la llamada *tercera revolución industrial*, y la crisis del Estado benefactor-, se recurrió a metáforas como: aldea global, fábrica global, nave espacial, nueva Babel, entre otras (Ianni, Octavio, 1996; 4 y ss.) para describir el fenómeno en ciernes. Pero el vehículo que propició estas percepciones fueron las tecnologías de información y comunicación (TIC) que estimularon el sentido de la *simultaneidad* de la vida social en escala mundial *comprimiendo el tiempo y el espacio*. Un resultado evidente es que las fronteras de la vida cultural y política de las naciones y de los grupos sociales se convirtieron en expresiones globales por vez primera en la historia.

En el campo económico, una vez rebasada la visión ideológica sobre el mundo sin fronteras para el comercio mundial, el resultado fue la creciente rivalidad entre las potencias hegemónicas y las regiones sobre las que ejercen mayor influencia. El principal agente de la transformación de la economía mundial fue el capital, personificado por las empresas ET impulsando una nueva división internacional del trabajo (NDIT), proceso en el que los estados de los países hegemónicos se convirtieron en los promotores y sostén de este nuevo orden en escala internacional (Hirsh, 1996). Por lo que el rostro que tuvo esta etapa inicial de la globalización, fue el de las ETAS. Uno de los rasgos relevantes de la NDIT, fue el paso de las *ventajas comparativas* a las *ventajas competitivas*<sup>5</sup> como criterio básico de las políticas de relocalización del capital. En la región latinoamericana, la CEPAL (2002) dando cuenta de la extensión y efectos del proceso sobre la región, formuló de manera sistemática las múltiples dimensiones en las que se manifestaba. Al mismo tiempo, planteaba una serie de estrategias para intentar encaminar el proceso y atenuar algunas de las consecuencias más lacerantes sobre el grueso de la población. En particular sobre la distribución regresiva del ingreso y sus efectos negativos en las políticas de salud y educación.

A la par que el capital amplió su dominio sobre países, regiones y nuevos sectores económicos, también creó un escenario mundial para el crecimiento de las visiones críticas y alternativas al capitalismo, como el Foro Social Mundial (FSM), creado en 2001<sup>6</sup> en respuesta de los movimientos altermundistas en contra

---

<sup>5</sup> En particular el papel de la fuerza de trabajo, no sólo barata, sino calificada para asumir el manejo de nuevas tecnologías, nuevos procedimientos productivos y sobre todo los sistemas de trabajo de alto desempeño, basados en la corresponsabilidad en rubros como la calidad y la productividad. (Arteaga García, 2011).

<sup>6</sup> <http://bugui.blogia.com/2009/011101-objetivos-del-foro-social-mundial-2009.php>

de la avasalladora y unilateral expansión del neoliberalismo. Por lo que la globalización imperialista, propició a la par, la constitución de un sujeto social, que por sí mismo no había logrado ubicarse en el nuevo escenario del capitalismo mundial.<sup>7</sup> Si bien las fuerzas sociales anticapitalistas (altermundistas), ya actuaban localmente, el nuevo escenario promovió su accionar en la misma escala que el capital y que el neoliberalismo.

## II. EL EMPLEO Y LOS SALARIOS EN EL MUNDO GLOBALIZADO (UN VISTAZO GENERAL)

En este apartado, se incluyen algunos datos del más reciente informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en dos de los rubros más sensibles sobre la situación que guarda la fuerza laboral en la actualidad, que son: el empleo y las remuneraciones.

En escala regional,<sup>8</sup> lo que reporta el informe mencionado es que “Las tasas de empleo han disminuido en la mayoría de los países de la Unión Europea, el promedio en la región fue de 57.2% durante el cuarto trimestre de 2012, que es 1.4% inferior a la tasa anterior a la crisis (cuarto trimestre de 2007), lo que representa un déficit de 5.2 millones de empleos con relación a los niveles anteriores a la crisis. Son los jóvenes los que más han resentido los efectos de la crisis, en marzo de 2013, la tasa de desempleo se situó en 10.9% y el número de desempleados en términos absolutos alcanzó 26.5 millones, esta última cifra por encima del mes anterior y ambas considerablemente más altas que en marzo de 2008. Para completar el cuadro, también el llamado *desempleo de larga duración* se ha incrementado; en el tercer trimestre de 2012, había 11.7 millones de desempleados de larga duración en la UE – 1.4 millones más que el año anterior y 5.7 millones más que en 2008.

---

<sup>7</sup> Como expresión del avance alcanzado en los foros previos, en 2009 el FSM formula su decálogo respecto a sus objetivos, pero en particular, su visión acerca de la globalización como una condición para plantear que “otro mundo es posible”. <http://bugui.blogia.com/2009/011101-objetivos-del-foro-social-mundial-2009.php>

<sup>8</sup> Fuente: **Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2013 Resumen de la Unión Europea**, [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_214649.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms_214649.pdf), Consultado 16 de Septiembre 2013

Tal vez los casos de España<sup>9</sup> y Grecia, sean los que muestran de manera más cruda los efectos de la crisis de fines de la década pasada. En el primero, encontramos que en el primer trimestre de 2013 el empleo disminuyó en 322 000 personas, alcanzando a 16.6 millones; un nivel ligeramente inferior al del primer trimestre de 2003 que alcanzó 16.9 millones de personas. En cuanto al desempleo, este alcanzó en el cuarto trimestre de 2012, 26%, es decir, 3.1% por encima del valor de un año antes. La tasa de desempleo juvenil (16 a 24 años) ascendió hasta situarse en 57.2% en el primer trimestre de 2013 y la correspondiente a trabajadores extranjeros llegó a 39.1%. El panorama se completa con las formas precarizadas como es el *contrato temporal* ya que con 22.1% de trabajadores en el primer trimestre de 2013, tenemos que es de los más elevados de Europa, a lo que hay que agregar que más de 90% del empleo temporal en España es de carácter involuntario.

En el caso de Estados Unidos,<sup>10</sup> aunque el reporte es más optimista, se señala que las condiciones del mercado de trabajo están mejorando, pero lo hace a paso moderado. Desde el punto más alto de la crisis se ha dado una considerable recuperación ya que la tasa de desempleo disminuyó de 10% en octubre de 2009 a 7.5% en abril de 2013. Esto significó un crecimiento de más de 5.5 millones de puesto de trabajo. Pero a pesar de esta fuerte recuperación entre fines de 2012 y principios de 2013, los niveles de empleo se mantienen por debajo del periodo anterior a la crisis aunque, igualmente, el desempleo de largo plazo tiende a mantenerse en muy elevado.

A este fenómeno se agrega la creciente desigualdad en el ingreso, tendencia que venía manifestándose desde antes de la crisis, ya que mientras el salario promedio de los trabajadores se ha estancado, el de los altos directivos de las empresas (CEO) se ha incrementado nuevamente, erosionando uno de los emblemáticos símbolos de la sociedad estadounidense, que es la *clase media*.

---

<sup>9</sup> Fuente: **Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2013 Resumen de España**, [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_214485.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms_214485.pdf), Consultado 16 de Septiembre 2013.

Van a la biblio y en texto

<sup>10</sup> Fuente: **World of Work Report 2013 Snapshot of the United States**, [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_214511.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms_214511.pdf), Consultado 16 de septiembre 2013. Traducción libre del autor. Igual



Si bien se recomiendan una serie de medidas de activación, como el estímulo a la inversión en la economía real, un mayor vínculo del sector financiero en favor de ésta, impulso al crecimiento del salario, así como el aseguramiento de que las ganancias de la recuperación sean distribuidas de manera más equitativa, persiste el incierto crecimiento en la economía de EU, con las consecuencias hacia el conjunto de la clase trabajadora.

En la región latinoamericana y el Caribe,<sup>11</sup> tenemos resultados contradictorios donde la tasa de empleo se situó un punto porcentual por encima de los niveles de antes de la crisis, aunque la situación entre países es heterogénea. En 2012, las tasas de empleo superaron a las anteriores a la crisis en 61.5% de los países con datos disponibles mientras que, en otros, como por ejemplo, Barbados, Jamaica y México, permanecieron por debajo de los niveles anteriores a la crisis. El caso mexicano, resulta revelador en ambos rubros, en el largo plazo el empleo ha crecido a una tasa de 1.7% frente a 3.9% de la PEA, lo que arroja un déficit de 2.2% anual que se traduce en más de 700 000 plazas laborales que cada año se acumulan al rezago histórico (CAM, 2012). Al atraso cuantitativo, se suma el deterioro de la calidad del empleo “formal”, pero ahora legalizado por las modificaciones a la Ley Federal del Trabajo ampliando el empleo temporal, por hora y eventual, la subcontratación. En lo que se refiere al salario, el análisis del CAM, no deja lugar a dudas sobre los efectos del neoliberalismo vuelto política económica (CAM, 2012).<sup>12</sup>

### III. LO QUE ESTÁ EN JUEGO HOY EN LA DISCUSIÓN SOBRE EL TRABAJO EN LA GLOBALIZACIÓN

Los últimos años de la década de los setenta y primeros de la siguiente, anunciaban el fin de un prolongado periodo de expansión capitalista, que tuvo entre sus principales beneficiados a la clase trabajadora y a los sindicatos. Las evidencias iniciales y más profundas se manifestaron en la industria automotriz, origen del modelo de producción que permitió vincular los incrementos de la productividad al aumento sostenido

---

<sup>11</sup> Fuente: *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2013 Resumen de América Latina y el Caribe*, [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_214513.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/briefingnote/wcms_214513.pdf), Consultado 16 de Septiembre 2013.

<sup>12</sup> Según el CAM (2012), en 1987 con un salario mínimo se podía adquirir 94% de los bienes y servicios que incluye la canasta obrera indispensable (COI), mientras que para el 1 de octubre de 2012 sólo se pudo adquirir 16% de dicha canasta, menos de una quinta parte del poder adquisitivo de 25 años antes.

del salario, a los derechos derivados de éste y, a su vez, como el boleto de entrada de la clase obrera al ejercicio pleno de la ciudadanía. En la base de este andamiaje estaba la valoración social del trabajo, conquistada después de un largo trayecto, que tenía en los sindicatos los principales garantes del estatus alcanzado.

Esta valoración fue resultado de la capacidad de los sindicatos de redefinir las *fronteras del control* en los lugares de trabajo modificando la correlación de fuerzas en el nivel micro, en el proceso de producción, al meso, por su ingreso al consumo y a nivel macro, con la creación de las instituciones que garantizaban desde el Estado las titularidades de los derechos ciudadanos.

Las transformaciones que ha experimentado el trabajo desde finales de la década de los años setenta del siglo pasado, se pueden interpretar como pérdida en la centralidad en la constitución de las personas y en el conjunto de la sociedad (Rifkin, 1996, Offe, 1985).<sup>13</sup> Varios fenómenos convergen para llegar a esta conclusión y son: por la disminución del papel del trabajo como vía de acceso a un ingreso digno; por la pérdida en la estabilidad en el empleo, con la consecuente disminución de las expectativas de mediano y largo plazos en las clases trabajadoras sobre una mejor condición de vida; por una creciente automatización de los procesos productivos que conlleva al desplazamiento de la fuerza laboral hacia el desempleo o al empleo de sobrevivencia. A los que se suma la incorporación de los sistemas de trabajo de alto desempeño (STAD).

Pero si todo lo anterior llevará a concluir que el trabajo ha perdido centralidad, no se podrían explicar la razones por la cuales las políticas económicas instrumentadas por los distintos estados y las empresas, ponen tanto interés en abatir los costos laborales, incluidas las prestaciones y provisiones sociales (Stuckler y Basu; 2013),<sup>14</sup> eliminar y conculcar los derechos existentes, incrementar la carga e intensidad del trabajo. Mecanismos orientados a la flexibilización legal, contractual, salarial, numérica y funcional y que, en conjunto, llevan a una precarización del trabajo para aumentar la tasa de ganancia, reproduciendo condiciones de *miserabilismo* de la clase obrera característica de la etapa de transición del siglo XIX al XX (Alonso, 2001). Estas transformaciones tienen en los lugares de trabajo el punto de partida, o bien, son el destino de las políticas por parte del Estado y las empresas.

---

<sup>13</sup> La reflexión de Offe, fue pionera en términos de identificar el conjunto de fenómenos que anunciaban a inicios de los años 80 una modificación profunda de la condición del mundo del trabajo en la sociedad de fin de siglo.

<sup>14</sup> A nivel de políticas públicas, se expresa en los recortes presupuestales en los gastos de salud, pensiones, vivienda y educación. Stuckler y Basu como estudiosos en el campo de la salud han centrado su investigación en los efectos que han traído los recortes en la calidad de vida de la ciudadanía.

Por su parte, Sotelo Valencia (2012) recupera el debate sobre el trabajo en la sociedad contemporánea; ubica la posición que sostiene que el trabajo asalariado, en la actualidad, ha crecido “numéricamente y extendido su influencia” y la que postula que, a partir de los cambios introducidos por la reestructuración, “el fin del trabajo, el surgimiento de ‘sujetos’ y movimientos sociales (...), desdibujan la estructura de clases en la sociedad capitalista mundializada”. Argumenta que el capitalismo actual ha encontrado nuevos dispositivos para suplantar la “sociedad del trabajo” colocándola en un segundo plano, por lo que el trabajo asalariado pierde centralidad y con esto se invalida igualmente la “relación económica, social y política del trabajo con el capital en el análisis de los fenómenos de transformación del mundo contemporáneo” y, con ello, “las categorías asociadas a la existencia del trabajo como valor, plusvalía, asalariado, explotación. El trabajo pierde así su sentido ontológico de configuración del ser humano” (Sotelo: 2012; 87). Este proceso se materializa para este autor en “la flexibilidad de los procesos de trabajo, los equipos y círculos de control de calidad, la polivalencia (...), el subcontratismo, la tercerización, etc.” (*ibid.*: 87). La ampliación de la precarización según él permite la extensión de la superexplotación del trabajo (Marini, 1973) ya no sólo a los países dependientes sino también a los hegemónicos. Continuando con este autor, plantea que estamos en: “un sistema global que involucra diversas formas de trabajo (material, inmaterial, cognitivo, manual, simple y complejo) que las articula y subsume bajo la égida de la producción del plusvalor relativo y de la lógica de la tasa de ganancia” (*ibid.*: 163).

Lo que es pertinente señalar, es que si bien en la mayoría de los casos estos mecanismos se instrumentan de manera *unilateral*/modificando las *fronteras del control* alterando la correlación de fuerzas en favor de capital, los procesos de aprendizaje y de acumulación de experiencia por parte del trabajo y los sindicatos, han demostrado históricamente que dichos efectos son reversibles pudiendo convertirse en recursos de poder para negociar con y contra el capital.<sup>15</sup>

Por su parte Antunes (2005), frente al proceso de fragmentación de las figuras prototípicas del trabajo en el capitalismo industrial -que por lo demás, en regiones como América Latina siempre tuvieron un enorme contrapeso con la población trabajadora en el *sector informal*-, plantea una concepción ampliada del

---

<sup>15</sup> Sólo a manera de ejemplo: la especialización y parcelación del trabajo promovido por el taylorismo-fordismo, se convirtieron en los factores esenciales para la negociación salarial basada en escalafones rígidamente establecidos que codificaban la tarea, el salario, la capacitación y los mecanismos de ascenso de la fuerza laboral.

trabajo que considere la totalidad de la clase trabajadora, del trabajo social, del trabajo colectivo, considerando a los sin trabajo, reconociendo que el desempleo es ahora un fenómeno estructural, que se expresa en la destrucción, precarización y eliminación de puestos de trabajo. Incluye también al trabajo atípico<sup>16</sup> (...) empleos dedicados a los servicios, sin contrato, ni garantías y certidumbre. Estas actividades se extienden como parte de lo cotidiano y deben ser referentes al pensar el trabajo.

En el otro extremo, Antunes (2005, 83) plantea que la “empresa moderna”, donde es más racional el proceso de trabajo, basado en competencias laborales, “calificación”, gestión del “conocimiento”, los niveles de degradación del trabajo parecen tornarse más intensos, al buscar ser más eficientes y productivos reemplazando el trabajo vivo por el muerto, cuya consecuencia es el “aumento de la informalidad, tercerización, precarización del trabajo y desempleo estructural en escala global. Plantea también que en estas empresas, los trabajadores al estar ubicados en sectores de mayor relevancia desde el punto de vista del proceso de valorización, son también objeto de un “(...) intenso proceso de manipulación y envolvimiento (*sic*) en el espacio productivo”, condición que favorecería su proclividad a posiciones de carácter *neocorporativas*. Por el contrario, los trabajadores precarizados, de tiempo parcial o temporales, junto con las enormes capas de desempleados estarían más propensos a “acciones más osadas”, pero con una relevancia menor desde el punto de vista de acciones “anticapitalistas” (*ibid.*: 84).

Coincidiendo esencialmente con lo planteado por los autores mencionados, es importante rescatar que los lugares de trabajo son espacios de intervención de los actores en su función productiva, pero también en las múltiples dimensiones que se expresan en el *mundo del trabajo* (Arteaga García, 2010b: 51 y 2012). Si bien, corresponde al capital, personificado en la gerencia, ejercer la *prerrogativa* de establecer las condiciones de la producción, incluida la gestión de la fuerza de trabajo, a pesar de la unilateralidad de la acción, un hecho que es importante recuperar, es cómo el trabajo incide en la construcción de los sujetos de la producción.

---

<sup>16</sup> No deja de tener un cierto sentido irónico hablar de trabajo “atípico” por lo menos en las sociedades latinoamericanas. Uno de los rasgos estructurales del capitalismo de la región, es que al no haber desarrollado un proceso de acumulación de capital basado en procesos de industrialización *orgánica* con fuertes y extensos encadenamientos productivos entre el Sector I y Sector II de la economía, grandes contingentes de población expulsada del campo que migró a los nacientes centros urbano-industriales, nunca ingresaron como población asalariada, por lo que su reproducción ha dependido de trabajos “atípicos”, que en buena medida han dominado el mercado laboral como parte del sector informal, es decir, son históricamente trabajos “típicos” en estas sociedades.



Si tomamos como referencia el proceso de implantación del T-F en las líneas de producción en las primeras décadas del siglo pasado, encontramos a una fuerza de trabajo, que además de ser convertida en *mano de obra*,<sup>17</sup> con un alto grado de indefensión, es el contexto en el cual la clase obrera va a desarrollar, a la vuelta de varias décadas, la mayor capacidad de interlocución, tanto en las empresas como en la sociedad como actor social, económico y político. Pero este proceso se construye desde las líneas de producción y se expresa en ellas como en el resto de la sociedad, es decir, ejerciendo la ciudadanía. Entonces la pregunta es, no sólo qué se produce, sino el efecto que produce la actividad laboral en la fuerza de trabajo, o sea, qué sujeto social de la producción emerge de estas condiciones extremas.

Ahora bien, considerando a los STAD, como formas dominantes en las ramas más dinámicas de la acumulación vinculadas a los sectores de alta tecnología, que se fundamentan en el *involucramiento responsable* de los trabajadores, dotándolas de una mayor autonomía<sup>18</sup> con respecto al control ejercido bajo el esquema T-F, lo que parece pertinente preguntarse es: qué efectos en el mediano y largo plazos tendrán los STAD sobre ese sujeto de la producción. En un sentido más amplio, reconociendo que el T-F no repercutió de manera homogénea y simultánea a todas las ramas de la producción, sí fue el paradigma sobre el que emergió el sistema de relaciones industriales (SRI) fundamento del Estado de bienestar, por

---

<sup>17</sup> Este concepto sólo es pertinente para dar cuenta del efecto del T-F en términos de la conversión de la fuerza de trabajo en un sujeto determinado por su uso exclusivamente desde el punto de vista de la especialización en tareas repetitivas realizadas a partir de la instrucción y el manual del puesto. Si bien en este sentido es pertinente, ha sido un lugar común tanto en el ámbito académico (economía y sociología, principalmente) como en el discurso oficial el *concepto* de *mano de obra*, contribuyendo a la fetichización del análisis de la condición de la fuerza de trabajo en el ámbito de la producción ya que no la toda fuerza de trabajo tiene esta condición y más aún cuando en los (STAD) se requiere de una gran disposición de flexibilidad funcional, al igual que en modelos basados en la polivalencia en micros, pequeñas y medianas empresas.

<sup>18</sup> Este ha sido un tema controversial en la sociología del trabajo, con base en una investigación, si bien de caso, que obviamente no puede generalizarse, el uso de los STAD, desde un particular punto de vista, permiten el paso de la fuerza de trabajo como *mano de obra* a *gestor de la producción* (Arteaga García, 2011).

lo cual podemos preguntarnos si los trabajadores involucrados en los STAD podrán desempeñar el papel estratégico<sup>19</sup> (Womack, Jr., 2007) que asumió la clase obrera del T-F para la construcción del SRI (Pries y Wannöffel, 2002: 11 y ss.).<sup>20</sup>

Un último elemento que es central en la discusión sobre el papel del trabajo en el contexto de la globalización, es el del vínculo entre trabajo y ciudadanía.<sup>21</sup> Como señala Alonso (2007: 65): “Hacer visible al trabajo en esta coyuntura (...) es imprescindible (...), para rescatar la idea del trabajo como contribución social, (ya) que el trabajo no es sólo un hecho mercantil, es también un hecho societario que no sólo aparece en los trabajos extramercantiles, autónomos y organizados según necesidades sociales; se encuentra también en la dimensión comunitaria que aparece en todo empleo, por cuanto comporta un elemento sociohumano racionalmente conquistado, tan importante como su función estrictamente económica”. Asumiendo esta afirmación, también se puede considerar que es fundamental la discusión acerca del proceso de *construcción de la ciudadanía en el trabajo*, porque si bien, el vínculo reconocido en la producción académica anglosajona como *citizenship at work*, y francófona como *la citoyenneté au travail* deriva de la emergencia del *industrial citizenship* en la fase del *welfare state*, no se reconoce la fuente de su origen desde los lugares del trabajo. Por esta razón, como se ha planteado con anterioridad (Arteaga García, 2005, 2010a y 2012), justo en la fase en que la fuerza de trabajo es reconstituida por todos los procesos ya señalados, es fundamental comprender cómo este nuevo escenario de las relaciones en los *lugares de trabajo* son la fuente de la construcción de un nuevo sujeto de la producción y, por tanto, de un nuevo tipo de ciudadanía en el trabajo.

---

<sup>19</sup> Si bien Womack considera que este papel lo asumen grupos de trabajadores ubicados en determinada parte de la división técnica del proceso de producción en una empresa en particular, no resulta ilógico extrapolarlo en el ámbito de la división social e internacional del trabajo (Womack, 2007: 49 y ss.)

<sup>20</sup> Pries hace un recuento sobre lo que está en juego en las concepciones del SRI (SRI) en el contexto de la globalización. Desde nuestro punto de vista es una revisión obligada considerando que en lo esencial el SRI, es la institucionalización del conflicto en el ámbito laboral, en un sentido más amplio es la *juridificación* (Baylos, 2009) de la lucha de clases en el terreno de las relaciones laborales. Conflicto que en el contexto de la globalización ha mostrado nuevos rasgos, en particular porque han sido socavadas muchas de las titularidades del trabajo por las políticas neoliberales, particularmente en el ámbito de los derechos laborales.

<sup>21</sup> Si bien este ha sido un tema ampliamente debatido en los países hegemónicos y/o desarrollados, existe todavía un incipiente desarrollo en los países subordinados y dependientes. Un número especial de *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 60, núm. 4, 2005, da cuenta de esta disparidad <http://www.erudit.org/revue/ri/2005/v60/n4/index.html>

#### IV. UN ACTOR GLOBAL PARA UN FENÓMENO GLOBAL Y LOS NUEVOS RECURSOS DE PODER PARA EL TRABAJO Y LOS SINDICATOS

La clase obrera y los sindicatos fueron parte de los actores más beneficiados en el “mundo occidental” como resultado de la expansión económica de la posguerra. Esto fue resultado de la lucha por la construcción y reconocimiento de sus organizaciones desde finales del siglo XIX y la primera mitad del XX.<sup>22</sup> Otro factor importante fue el crecimiento del salario como dinamizador de la demanda convirtiendo a la clase obrera en consumidora, contribuyendo a fortalecer el *american dream* (Feldman y Betzold, 1990). Otro factor, no suficientemente explorado, fue el interés político de los estados y las clases dominantes de los países capitalistas hegemónicos, de mostrar el nivel de bienestar alcanzado por la clase obrera, como parte de la propaganda de la *guerra fría*.

Este proceso, guardadas todas las proporciones, también tuvo su correlato en Latinoamérica, particularmente en el contexto del modelo sustitutivo de importaciones, aunque con fuertes limitaciones en la dinámica y extensión de la acumulación de capital como para incorporar al grueso de la población al empleo *formal* asalariado bajo el régimen de protección laboral.<sup>23</sup>

No se abundará sobre las razones de la crisis Estado benefactor y sus réplicas en los países dependientes, sólo se llama la atención sobre lo que Laval y Dardot (2013: 273-324)<sup>24</sup> caracterizarían como *La nueva razón del mundo* fundada en el neoliberalismo y su influencia en la vida social.

---

<sup>22</sup> Un momento emblemático de esta lucha fue la firma de primer convenio entre el United Automobile Workers of America (UAW) y General Motors, firmado el 11 de febrero de 1937. No es gratuito que hubiera sido en esta industria donde por vez primera se reconociera la representación sindical como resultado de la consolidación de un sujeto de la producción, el obrero industrial, que posteriormente fuera conceptualizado como el *industrial citizenship* y que el modelo de relaciones laborales que se empezó a definir en este sector de punta, sirviera de referencia para las negociaciones en las otras empresas del sector y que posteriormente fuera la base del diseño del SRI fundamento institucional del *Welfare State* keynesiano que en esencia vinculaba el incremento del salario con base en las previsiones del crecimiento de la productividad.

<sup>23</sup> Se debe considerar también que las ETAS remitían las ganancias a los países sede de sus matrices, restando excedentes a la acumulación interna y a su contribución a la recaudación fiscal para fortalecer las finanzas del Estado y de esta manera extender el régimen de protección a la población trabajadora.

<sup>24</sup> Los años 1980 estuvieron marcados en Occidente por el triunfo de una política que ha sido calificada a la vez como “conservadora” y “neoliberal”. Thatcher y Regan simbolizan esta ruptura con el “welfarismo” de la socialdemocracia y la instauración de nuevas políticas que se suponían capaces de superar la inflación galopante, el descenso de los beneficios y la ralentización del crecimiento (Laval y Dardot, 2013; 189)

La postura inicial del sindicato frente a este nuevo contexto fue de resistencia frente a las políticas de despidos, de flexibilización, de precarización, de recortes presupuestales del Estado en el gasto social. En síntesis, una postura *conservadora* legítima, en defensa de lo alcanzado en el periodo anterior, incluyendo a las organizaciones sindicales internacionales (Godio y Wachendorfer, 1986), que no estaban preparadas para enfrentar las estrategias de redespliegue global de las ETAS, para la configuración de una nueva división internacional del trabajo se basa tanto en las *ventajas comparativas* como en las *competitivas*, apoyadas en una mayor injerencia del Estado en la creación de las condiciones de inversión y valorización del capital, más que en que en la reproducción social.

El accionar de los sindicatos internacionales correspondía todavía a la confrontación ideológica de la guerra fría. Como actor pasivo de la globalización las organizaciones sindicales fueron ignoradas por la pérdida de su capacidad de interlocución y de su membresía, la caída del empleo y la emergencia de nuevas figuras sociales en el mundo del trabajo que no se sentían representadas por este tipo de organizaciones.

El resultado de este desencanto ha propiciado que, desde distintas latitudes, se haya iniciado una revisión autocrítica sobre el desempeño de los sindicatos. Este proceso ha corrido por dos vertientes que convergen en algunos puntos. En los países desarrollados se ha planteado como el *Union Renewal* (Kumar y Schenk, 2006, Lévesque y Murray, 2006), en tanto que América Latina, quien ha promovido esta autocrítica es la Central Sindical de las Américas (CSA) "para impulsar la *autorreforma* sindical" apoyada por la OIT, la Unión General de Trabajadores (UGT) y las Comisiones Obreras Españolas, integrando el Grupo de Trabajo de Autorreforma Sindical (GTAS) para encarar el problema basado en un diagnóstico del sindicalismo, que concuerda con el de otras regiones (Arteaga García y Reyes Sánchez, 2012). Aunque, obviamente, esta discusión no ha llegado de manera homogénea, ni simultánea a las organizaciones que afilian a los distintos sectores de las clases trabajadora.

Sin que necesariamente hayan tomado como referencia esta discusión, el contexto ha llevado a que organizaciones como la Federación Sindical Mundial (FSM), nacidas al calor de la guerra fría, modifiquen su posición frente a los nuevos rasgos del capitalismo. Si bien reivindica un sindicalismo de clase, promueven la unidad con organizaciones afines con la perspectiva de ampliar su capacidad de influencia y negociación en los sectores donde tienen presencia, pero también contradictoriamente plantean actuar globalmente para rechazar la globalización: "Vivimos en la era de la globalización, cuyo elemento dominante es el neoliberalismo (...) *Opongámonos a la globalización, globalizando la lucha.*" <sup>25</sup> Aun cuando resulta

---

<sup>25</sup> [http://www.wftucentral.org/?page\\_id=42&language=es](http://www.wftucentral.org/?page_id=42&language=es) Consultado 18/09/2013



contradictoria esta afirmación, un tema que es central en las reivindicaciones de la FSM, es el de la salud laboral con un enfoque global. Los costos “(...) que paga la clase trabajadora en los países capitalistas es inaceptable”. Recuperando datos de la OIT señala que: de un total de 2.34 millones de muertes en el trabajo, 321 000 se deben a accidentes y 2.02 millones de ellas son causadas por enfermedades relacionadas con el trabajo. Lo que supone que cada día, como consecuencia del trabajo, mueran 6 411 trabajadores y trabajadoras.

Por lo anterior, la visión de la FSM, en el contexto de la globalización, es ampliar el concepto de salud a un *bienestar físico, psicológico, social*. El estado de salud no es independiente de la clase social a la que se pertenece, ésta está determinada por el lado en el que la persona se encuentre en relación con los medios de producción.

Una perspectiva más amplia tienen los sindicatos globales,<sup>26</sup> que reconociendo el papel que las ETAS han tenido en la configuración de la globalización, se plantean convertirse en interlocutores en el mismo escenario, ya que como lo afirma Baylos (2009): “La empresa transnacional como organizadora de la producción de reglas en el espacio global (...) tiene una característica elusiva y de ubicuidad por lo que se vuelve *inasible* en un doble sentido: como carente de una vinculación fija a un territorio nacional determinado, y como organización compleja que extiende su actuación más allá y con independencia de la personalidad jurídica propia y de la regulación de ésta en términos legales en un país determinado.” Esta movilidad se basa en el uso de las tecnologías de información y comunicación (TICS) para descentralizar la producción, base de la competitividad de las ETAS, pero su implantación en distintos contextos pone en

---

<sup>26</sup>IndustriALL, prototipo del sindicato global, fundada apenas el 19 de junio de 2012, es resultado de la fusión de la Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM), con más de 100 años de antigüedad y 25 millones de afiliados; la Federación Internacional de Sindicatos de la Química, Energía, Minas e Industrias Diversas (ICEM), con aproximadamente 20 millones de afiliados y la Federación Internacional de Trabajadores del Textil Vestuario y Cuero (ITGLWF) con 5 millones de afiliados. En conjunto agrupan a más de 50 millones de trabajadores en todos los continentes. Por actividades específicas abarcan a trabajadores desde la extracción de petróleo y gas, la minería, la generación y distribución de energía eléctrica, hasta la manufactura de metales y productos metálicos, la construcción de barcos y automóviles, la industria aeroespacial, de ingeniería mecánica, electrónica, química, del caucho, de papel y pasta de papel, materiales de construcción, textiles, confección, cuero y calzado y servicios medioambientales. Su afiliación incluye tanto a trabajadores de la producción como a empleados administrativos, técnicos, investigación y profesionales. Este sindicato global, como señalan en su documento de plan de acción, basa su poder e influencia en la promoción de la unidad de los trabajadores en las cadenas estratégicas de producción en los sectores donde tienen representación <http://www.industriall-union.org/es>

jaque los ordenamientos jurídicos de los países huéspedes. Frente a este fenómeno, lo que el autor plantea, retomando a otros autores, es que existe una "...asimetría que se da entre la globalización socioeconómica y la globalización jurídica, que produce un *desacoplamiento* entre la dimensión global de los impulsos económicos y financieros y la "predominante naturaleza estatal" de las normas jurídicas que los sustentan" (Laporta, 2007: 248). Una versión de esta relación descompensada entre regulación económica y social global y normatividad estatal se describe "(...) como el declive de las instituciones del Estado-nación y la paralela consolidación de las estructuras y procedimientos jurídicos surgidos en el ámbito de la economía globalizada (Faria, 2001: 94)". Este complejo panorama es uno de los principales retos que tienen los sindicatos globales en la relación con las ETAS y los estados, pero la viabilidad de la *juridificación* corresponde no sólo a los acuerdos con las matrices, sino que localmente existan sindicatos que hagan efectiva esta regulación.

El instrumento más eficaz para regular este fenómeno son los AMI que, promovidos por los sindicatos globales, apuntan a la *juridificación* (Baylos, 2009: 108) de la asimetría global entre ETAS y la fuerza laboral de los distintos países donde operan. Esto significa el compromiso del cumplimiento de los estándares globales para respetar el piso mínimo de derechos de los trabajadores que laboran para ella, independientemente del país o región en que tengan operaciones (Baylos, 2009: 111-112) e incluye a la empresa madre, a las asociadas, filiales, contratistas y subcontratistas. En el monitoreo participan los sindicatos locales y la federación sindical internacional quienes actúan como garantes del contenido de los acuerdos.

Con base en la información del Programa de Empresas Multinacionales de la OIT "Cincuenta empresas que operan en diferentes sectores han firmado acuerdos marco internacionales con cinco federaciones sindicales mundiales" y abarcan ETAS del sector alimentario, hotelero, mueblero, de la agroindustria, del sector petrolero, de la industria automotriz, del sector eléctrico, telecomunicaciones y del comercio minorista.<sup>27</sup>

Estas iniciativas coinciden también con la promoción de la aplicación del concepto de *trabajo decente*, que más allá de su definición, tiene como objetivo establecer un piso mínimo de referencia para las condiciones laborales en cualquier empresa y latitud. La propia definición de la OIT se refiere a: "el trabajo

---

<sup>27</sup> Consultado en [http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_080723/lang—en/index.htm](http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_080723/lang—en/index.htm) 16/09/2013

decente implica acceder al empleo en condiciones de libertad y de reconocimiento de los derechos básicos del trabajo. Estos derechos garantizan la no discriminación ni hostigamiento, un ingreso que permita satisfacer las necesidades y responsabilidades básicas económicas, sociales y familiares, y protección social para el trabajador, la trabajadora y los miembros de su familia. Estos derechos también incluyen el derecho de la libertad de expresión y de participación laboral, directa o indirectamente a través de organizaciones representativas elegidas por los trabajadores y trabajadoras,<sup>28</sup> como referencia a la libertad sindical. En síntesis, el concepto de *trabajo decente* pretende alcanzar los siguientes objetivos: creación de empleos, promoción de los derechos fundamentales en el trabajo, protección social y diálogo social.

Bajo estas consideraciones, lo que debe resultar del cumplimiento de estos objetivos es combatir al trabajo precario en todas sus manifestaciones pero, sobre todo, hacer del trabajo un campo de negociación basado en el diálogo social para remontar los efectos más graves sobre la condición actual de la fuerza de trabajo. En la lucha por la aplicación del concepto de trabajo decente y en contra del trabajo precario, es básico comprender que no sólo se trata de apelar al diálogo social como fundamento para alcanzar esos objetivos, sino de los interlocutores, que como actores del mundo laboral, lo deben llevar a cabo. Porque es difícil considerar que el capital y los estados, principales promotores de la precarización y flexibilización del trabajo como mecanismos para aumentar las ganancias de las empresas, van a ceder voluntariamente a modificar un modelo que ha propiciado como nunca la concentración de la riqueza aun a costa de la polarización social. Entonces, lo que es importante plantear, desde el punto de vista de las clases trabajadoras, en general, es el tema de su representación en dicho diálogo social y, en particular, en la defensa, promoción y ampliación de los derechos de la clase trabajadora. Se trata pues de la construcción de sindicatos globales como actores que en ese escenario pugnan por revertir y superar la actual condición del trabajo, tanto en los países hegemónicos como subordinados, por lo que en lo local, es fundamental que existan contrapartes nacionales que actúen bajo el mismo punto de vista. Por eso resulta muy importante la iniciativa de IndustriALL plasmada en su plan de acción<sup>28</sup> del cual se rescatarán algunos puntos que denotan su vocación como actor global en la redefinición del trabajo, no sólo en lo inmediato, sino también desde una perspectiva que alcance el replanteamiento del modelo económico vigente.

---

<sup>28</sup>Todas las referencias sobre IndustriALL están tomadas de <http://www.industriall-union.org/es/quienes-somos/plan-de-accion-de-la-industriall-global-union> 10/10/13.

Con relación a su autoconcepción, plantea la necesidad de fortalecer sus *recursos de poder internos* "Desarrollando sindicatos más fuertes como base de nuestro poder de negociación y legitimidad (...) democráticos, independientes, autónomos y duraderos en todo el mundo." En su visión global, plantea contribuir a desarrollar y fortalecer los sindicatos en el hemisferio sur e incrementar su capacidad de participar en el trabajo sindical mundial, así como la promoción de la unidad entre los afiliados de un mismo país mediante alianzas, fusiones y creación de consejos nacionales y regionales, con una vocación internacionalista, orientando acciones para apoyar a los sindicatos que se enfrentan a gobiernos represivos. Poniendo el acento en un factor clave de la promoción de un sindicalismo como actor social, la promoción de la educación de los trabajadores es el mecanismo central del desarrollo de sindicatos fuertes y democráticos.

Otra parte fundamental de su plan de acción, es responder a la lógica de expansión del capital en escala global de las ETAS por medio de la integración de las *cadenas de valor*, buscando afiliar a los trabajadores que participan en ellas, y promover por esa vía la firma de los AML. De la misma manera, plantea la necesidad de incorporar a las figuras sociales que emergen de las nuevas actividades laborales, incluyendo a los trabajadores migrantes. Igualmente, recupera en su plan de acción la necesidad de responder a las demandas específicas de las mujeres, a la población de los jóvenes, a las minorías generalmente discriminadas como son los trabajadores LGBT, trabajadores con discapacidad y con empleo precario, promoviendo su afiliación a sindicatos para que participen activamente en ellos. IndustriALL, reconociendo la enorme heterogeneidad de las figuras sociales que caracterizan al mundo del trabajo hoy, reivindica la necesidad de responder a estos sectores proporcionándoles opciones para la organización y defensa de sus derechos laborales.

Es difícil agotar la multiplicidad de experiencias en este sentido, valgan los casos referidos y los temas incluidos en sus agendas, para mostrar que a la par del proceso de globalización bajo el rostro del neoliberalismo, también los sindicatos han sido capaces -aunque reconociendo tardíamente la magnitud del reto-, de replantear su posición en los escenarios globales y locales.



## V. CONCLUSIONES

1. La globalización es una etapa del desarrollo capitalista que ha hecho extensivo al conjunto de la sociedad mundial, la lógica del mercado como ordenador de la vida social, llevando al extremo los mecanismos de explotación de la fuerza de trabajo, tanto a los países subordinados y dependientes, como a la fuerza de trabajo de los países hegemónicos. La fase inicial de esta etapa ha estado claramente orientada tanto por las ETAS, los estados nacionales, como de los países hegemónicos y a los dependientes y, particularmente, a los inspirados por el pensamiento neoliberal, 2. Al mismo tiempo, con base en los desarrollos tecnológicos, particularmente las TICS, han dado cohesión al sentido de globalidad a los distintos actores en el mundo contemporáneo. En particular, fomentó la emergencia de actores sociales que bajo distintas líneas de acción luchan en contra de la *globalización* dominante, bajo la consigna de *otro mundo es posible*. Esta dinámica también ha repercutido en las organizaciones sindicales, 3. En el ámbito del trabajo, se han instalado de manera estructural mecanismos de súper explotación del trabajo que abarcan tanto a países dependientes, como a los hegemónicos, socavando el conjunto de derechos alcanzados en la fase anterior del desarrollo capitalista. Fenómenos como el desempleo y la disminución del ingreso de las clases trabajadoras constituyen una de las expresiones más evidentes de la pauperización y precarización de las clases trabajadoras, 4. Bajo estos signos ominosos continúa la discusión acerca del papel del trabajo en la constitución de la vida de los sujetos y de las sociedades, obviamente alimentado por este entorno. Las posturas abarcan desde los puntos de vista que no ven posibilidades de recuperación de la dignidad del trabajo, hasta las que, recuperando el sentido trascendente como actividad humana exclusiva, encuentran en la negatividad de la condición actual, los factores que pueden llevar no sólo a la recuperación sino a un estadio superior al del Estado benefactor, basado en la construcción de una ciudadanía participativa desde los lugares de trabajo, incidiendo en todos los ámbitos de la vida social, 5. Aun cuando los sindicatos, como actores sociales, han sido uno de los grandes perdedores en la etapa inicial de la globalización, en respuesta, han emprendido bajo distintas vertientes, como la *Union Renewal* y los procesos de *autorreforma*, la autocrítica y la reestructuración de sus estrategias, tanto a nivel interno, como en la relación con las empresas, con otros actores y movimientos sociales, transitando hacia procesos de *ciudadanización* (Arteaga García, 2010b). A la par, también se asiste a un esfuerzo creciente por autoconstituirse como un actor global capaz de dirimir en el mismo plano con los estados y las ETAS, basados en el fortalecimiento de sus poderes locales.

En suma, reconociendo que nadie se encuentra, ni globalmente, ni regionalmente en una fase pre revolucionaria, es importante, como horizonte estratégico de corto plazo, recuperar la dignidad del trabajo

en todas sus formas, para lo cual, guardadas todas las proporciones y las distancias históricas, reconociendo que los enemigos, en el terreno del mundo del trabajo, son infinitamente superiores a la condición que presentaban a principios del siglo XX, tenemos que, del lado del trabajo, existe también una enorme acumulación de experiencia, de fuerzas y de instrumentos con los que no se contaba en esa etapa. Fue factible que se llevara a cabo, en la condición de *miserabilismo* (Alonso, 2001) de la clase obrera, carente de organizaciones, de instrumentos, de legislaciones e instituciones, construir el andamiaje del Estado benefactor. Sin que implique una vuelta a la historia, es posible que las clases trabajadoras y sus organizaciones, en el contexto de la globalización sean capaces de direccionar el mundo del trabajo en la sociedad contemporánea, reconociendo su papel en la producción de la riqueza social y, sobre esa base, impulsar el tránsito hacia un modelo de economía y sociedad basado en la justa distribución de la riqueza.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alonso Benito, Luis Enrique (2001), *Trabajo y ciudadanía. Estudios sobre la crisis de la sociedad industrial*, Trotta, Madrid.
- (2007), *La crisis de la ciudadanía laboral*, Anthropos, España.
- Antunes, Ricardo (2005), *La nueva morfología del trabajo y el diseño multifacetado de las luchas sociales*, en Alberto Bialakowsky; Raquel Partida; Ricardo Antunes, y María I. Costa, Trabajo y capitalismo entre siglos en Latinoamérica. (El trabajo entre la perennidad y la superfluidad), Universidad de Guadalajara, México.
- Arteaga García, A. (2010a), *¿Por qué el trabajo y la ciudadanía?*, en Arteaga García (coord.), Trabajo y ciudadanía. Una reflexión necesaria para la sociedad del S XXI, Miguel Ángel Porrúa- UAM-I, México.
- (2010b), *La organización del trabajo: un campo de intervención de los acores del mundo laboral*, en Marañón y del Valle (coords.), Tramas tecnológicas, relaciones laborales y responsabilidad social empresarial en México, IIEc-UNAM, México.
- (2011) *Cambios en la organización del trabajo y su impacto en la fuerza laboral: de mano de obra a gestor de la producción. Estudio de caso en la industria automotriz*, tesis de doctorado en Estudios Organizacionales, Departamento de Economía, UAM-I, México.
- y Reyes Sánchez R. (2012) *Change in work organization and new strategies for union power*, ponencia presentada en CRIMT 2012, International Conference "Union Futures: Innovations, Transformations, Strategies", del 25 al 27 de octubre, Montreal, Canadá.
- Baylos, Antonio (2009), *Un instrumento de regularización: empresas transnacionales y acuerdos marco globales*, Cuadernos de Relaciones Laborales, vol. 27 núm. 1. [revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/download/](http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/download/)
- CAM (2012), *Una nueva crisis para los trabajadores mexicanos*, reporte 102, noviembre de 2012, Centro de Análisis Multidisciplinario, Facultad de Economía, UNAM.

- CEPAL (2002), *Globalización y desarrollo*, Vigésimonoveno (sic) periodo de sesiones, Brasilia, Brasil, del 6 al 12 de mayo.
- Feldman, Richard, y Michael Betzold (1990), *End of the Line. Autoworkers and the American Dream*, Illini Books Edition, EU.
- Godio, Julio, y Achim Wachendorfer (1986), *Las internacionales sindicales*, Nueva Sociedad, núm. 83, mayo-junio, pp. 81-88.
- Hessel Stéphane (2011), *Indignaos*, Mandala Ediciones. [www.mandalaediciones.com](http://www.mandalaediciones.com)
- Hirsh, Joachim, (1996), *Globalización, capital y Estado*, UAM-X, CSH, Depto. de Relaciones Sociales, México.
- Ianni, Octavio (1996), *Teorías de la globalización*, Siglo XXI Editores, México.
- Korczynski; Hodson, y Edwards (2006), *Social theory at work*, Oxford University Press.
- Laval, Christian, y Pierre Dardot (2010), *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Gedisa Editorial, Barcelona, España.
- Lévesque, Christian, y Gregor Murray (2006), *How the unions renew? Paths to Union Renewal*, Labor Studies Journal, vol. 31, núm. 3., West Virginia University Press.
- Marini, Ruy Mauro (1973), *Dialéctica de la dependencia*, Ediciones Era, Serie popular núm. 22, México.
- Offe, Claus (1985), *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformations of Work and Politics*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts.
- Kumar, Pradeep, y Christopher Schenk, (2006), *Union Renewal and Organizational Change: A Review of the Literature*, en Pradeep Kumar, y Christopher Schenk (eds.), *Paths to Union Renewal. Canadian experiences*, Canadá, Broadview Press, Garamond Press y CCPA, pp. 29-60.



Pries, Ludger y Manfred Wannöfffel (comps.) (2002), *Regímenes de regulación laboral en la globalización. Ensayos de Europa y América Latina*, The University Press Bochum, Alemania.

Rifkin, Jeremy, (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Paidós, serie Estado y Sociedad, Barcelona y Buenos Aires.

Stuckler, David, y Sanjay Basu (2013), *Por qué la austeridad mata. El costo humano de las políticas de recorte*, Taurus, Pensamiento, Madrid, México.

Womack Jr., John (2007), *Posición estratégica y fuerza obrera. Hacia una nueva historia de los movimientos obreros*, El Colegio de México- FCE, México.

# LA SITUACIÓN DEL MERCADO LABORAL EN MÉXICO

*Gerardo González Chávez<sup>1</sup>*

## INTRODUCCIÓN

Entender la situación del mercado laboral en México implica la necesidad de analizar cuatro variables fundamentales: la evolución del desempleo; las tendencias del empleo formal, el crecimiento exponencial del empleo informal o precario y la migración de grandes contingentes de trabajadores (en particular a Estados Unidos), en un contexto de una profunda crisis económica que permeó la reforma laboral y la situación de los mercados para hacer funcionar la producción y distribución de las mercancías en el contexto del consumo de bienes y servicios.

## ANTECEDENTES

En las últimas tres décadas de aplicación del modelo de acumulación neoliberal se han incrementado las ganancias empresariales gracias a una política que impulsa la generación de plusvalía absoluta y relativa a través de una auténtica transformación de la producción y distribución de bienes y servicios en el mercado mundial. Se impulsó la modernización productiva, la creciente flexibilidad del empleo, la individualización de las condiciones de trabajo, la fragmentación de la mano de obra y los cambios en la temporalidad laboral que junto con la ampliación de los mercados permitió el reposicionamiento de los beneficios.

---

<sup>1</sup> Unidad de Economía del Trabajo y la Tecnología IIIEc-UNAM, Correo electrónico: gerardog@unam.mx

La vida social se reformuló con la reestructuración de la economía y provocó un proceso de cambio con la edificación de un nuevo orden institucional acorde con las nuevas necesidades de la organización del trabajo y la nueva tecnología [Rivera, 2000: 19-20]. El cambio del papel del Estado a su vez ejerció presión sobre los salarios, por la disminución de los gastos estatales, sobre todo en el ámbito social, la privatización y la desregulación, así como el pago de la deuda, tuvieron efectos negativos sobre el empleo y en muchos casos provocaron insatisfacción social [Alvater y Mahnkopf, 2002: 149]. Este proceso se realizó a nivel macroeconómico en las siguientes condiciones.

### **El desempleo a nivel mundial**

La política neoliberal provocó niveles de crecimiento económico muy bajos por lo que las tasas de desempleo a *nivel mundial* se han ido incrementado de manera acentuada, sobre todo a partir de la crisis del 2001. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) señala que a principios de siglo el desempleo alcanzó más de 210 millones de trabajadores en el mundo, aunque posteriormente se registró una disminución significativa con tasas notables de crecimiento en la economía que disminuyeron en número de desempleados en 2002 a 185 millones de personas que buscaba un trabajo, al siguiente año repunto esta situación al registrarse 190 millones de desempleados. La tendencia mundial se mantuvo en los siguientes años con respecto al inicio del milenio y, en 2005 se reportaron 180 millones de desempleados, una disminución de 30 millones, producto del repunte de la economía mundial que se prolongó hasta el 2007 con 169 millones de personas, el nivel más bajo de la década aunque pronto se presentaron nuevos problemas con la crisis mundial iniciada en 2008, al registrarse 175.7 millones de trabajadores y alcanzar nuevamente los 200 millones de parados entre el 2009 y el 2013. [ILO, 2012: 5-7]. Los que se ven más afectados con esta tendencia los jóvenes.

Stiglitz nos dice al respecto que “El problema más dramático es la brecha entre la demanda global y la oferta global. La capacidad productiva mundial está infrautilizada, en un mundo en el cual existen muchas necesidades sin cubrir. La infrautilización más grave es la de recursos humanos: más allá del problema inmediato de más de 240 millones de desempleados en todo el mundo a causa de la recesión, hay miles de millones de personas que no tienen formación para poder utilizar plenamente su potencial humano, y muchas que están formadas no tienen un empleo acorde con sus capacidades. Un trabajo decente es un aspecto importante para la autoestima de los individuos, y la pérdida desde el punto de vista social es mayor que lo que deja de producirse.” [Stiglitz, 2010: 233].

El aumento de 30 millones de parados en el mundo, con respecto a 2007 hizo que la tensión social se acrecentara por los bajos niveles del crecimiento económico, la adopción de las nuevas tecnologías, la intensificación del trabajo, además de la incorporación natural de los jóvenes al mercado de trabajo. Según la OIT “Es necesario crear 600 millones de puestos de trabajo en el mundo, durante los próximos diez años para cubrir la demanda de ocupación.

En 2011, 74.8 millones de jóvenes de entre 14 y 24 años se encontraban desempleados a nivel mundial, un incremento de más de 4 millones desde 2007.<sup>2</sup> La tasa de desocupación juvenil era de 12.7%, el doble de la tasa general de desempleo urbano. En la Unión Europea “(...) casi uno de cada cuatro jóvenes no tiene empleo, y en los países de Europa Meridional y Sudoriental golpeados por la crisis esta proporción llega a ser incluso de uno de cada dos. La crisis ha tenido un efecto muy marcado tanto en el nivel y la calidad del empleo como en la cohesión y la justicia sociales. La elevada tasa de desempleo, los drásticos recortes salariales o la congelación de los salarios del sector público, junto con el aumento de los impuestos sobre el valor añadido que afectan de forma desproporcionada a los pobres, han provocado manifestaciones pacíficas y brotes de descontento en ocasiones violentos. Estos cambios, en un contexto de creciente desigualdad de los ingresos, aumento del número de trabajadores pobres y debilitamiento de los principios y derechos fundamentales en el trabajo, ponen en peligro el modelo social europeo y tienen importantes efectos negativos en la sostenibilidad del crecimiento económico. (...) Los jóvenes han sido el grupo más afectado por la crisis del empleo y existe un riesgo real de que vaya a perderse una generación. La tasa de desempleo de los jóvenes es la más elevada de las tres cohortes de edad (trabajadores jóvenes, trabajadores en la edad más productiva y trabajadores de edad). En dos tercios de los países de Europa y Asia Central es superior al 20 por ciento, alcanzando más del 50 por ciento en países como Grecia, España y ex República Yugoslava de Macedonia. (...) Esta cifra regional, empero, oculta grandes diferencias entre los países, cuyas tasas oscilan entre el 8,1 por ciento en Alemania, el 56,5 en España (ambas cifras correspondientes a noviembre de 2012) y el 57,6 por ciento en Grecia (septiembre de 2012), y, fuera de la UE, el 54,8 por ciento en la ex República Yugoslava de Macedonia en 2011. La tasa de desempleo juvenil fue superior al 20 por ciento en dos tercios de los 35 países de la región. España y Grecia, junto con Croacia, también han experimentado el aumento más pronunciado del desempleo juvenil durante la crisis” [OIT, 2012:9, OIT, 2013: 1, 59].

---

<sup>2</sup>En 16 países con información disponible hacia fines de la década del 2000, 93 millones de personas (50% de la población ocupada) tenían un empleo informal. De ese total, 60 millones estaban en la economía informal propiamente dicha, 23 millones tenían un empleo informal sin protección social trabajando en el sector formal, y 10 millones un empleo informal en el servicio doméstico. En el caso de los jóvenes, 6 de cada 10 que consiguen trabajo sólo tienen acceso a empleos informales” [OIT, 2011: 5].



## La migración mundial

La migración mundial se convirtió en uno de los grandes retos para la política neoliberal en la medida en que la apertura de los mercados de bienes y servicios no tuvo correspondencia con la libertad de circulación de la fuerza de trabajo, por lo que la idea del libre mercado y la regulación del tránsito de la fuerza de trabajo es un mito del neoliberalismo porque el libre tráfico de mercancías y productos no se corresponde con la libre circulación de la fuerza de trabajo.

La migración es un fenómeno natural en la historia de la humanidad, sin embargo en nuestros días ha adquirido niveles impresionantes. En 2010, según la División de Población de la Organización de las Naciones Unidas, se estimaba que había 214 millones de migrantes internacionales, un 3.1% de la población mundial, el 60% de los cuales se ubica en países desarrollados. En tanto la migración regional ascendió a "(...) 740 millones de migrantes internos o regionales lo que significa que cerca de mil millones de personas eran migrantes; uno de cada siete habitantes de la población mundial.

En los últimos años Europa fue el continente en el que se concentraba el mayor número de migrantes (70 millones), seguido de Asia (61 millones), y Norteamérica (50 millones). Esta situación se profundizó con la crisis económica de 2008 debido a que golpeó fuertemente el mercado interno de los países al reducir drásticamente los flujos migratorios, sin embargo "En EU, el número de extranjeros que ingresó en el país bajó de un millón 130 mil 818 en 2009 a un millón 42 mil 625 en 2010, y en Nueva Zelanda de 63 mil 910 a 57 mil 618; en Reino Unido la caída fue de 505 mil en 2008 a 470 mil en 2009, mientras que en España fue de 692 mil 228 a 469 mil 342."<sup>3</sup> Se mantiene el flujo migratorio aunque en menor intensidad. Entre los principales expulsores de fuerza de trabajo se encuentra la región de América Latina hacia Estados Unidos principalmente de jóvenes de entre 15 y 44 años (en su etapa más productiva), con una escolaridad creciente superior a los 10 grados (34.7%). Datos más recientes señalan que los "(...) residentes en EEUU se concentran en las edades entre 20 a 49 años, que corresponden a las edades laborales más productivas y representan casi tres cuartas partes del total de los migrantes no documentados en ese país. La distribución por sexo indica que 6.2 millones de los casi 11.1 millones de los migrantes no documentados son hombres; es decir 56%" [BBVA Bancomer, 2011:3; BBVA Bancomer, 2013: 15]. Si bien el desempleo no significa que todos sean migrantes, lo que se observa es cuando se incrementa el desempleo o las dificultades para encontrarlo se intensifica la migración.

---

<sup>3</sup>Pavón Lilianne, "Migración y mercado laboral", en *El Financiero*, año XXXI, núm. 8660, 5 de septiembre de 2012,

## El desempleo en América Latina

La migración en *América Latina* responde a factores parecidos a los descritos en el apartado anterior, aunque con sus propias particularidades “(...) Para el conjunto de la región, en 1991, la tasa de desempleo era de 5,7%, y fue ascendiendo en forma casi continua para ubicarse en 10,7% en 1999, tasa en torno a la cual fluctuó hasta el 2000 pero se profundizó en 2002 cuando alcanzó 10,8 por ciento, el nivel de desempleo más elevado de la primera mitad de la década” [Fujii, 2006:30]. La tasa más baja fue en 2008 con 4.2%, sin embargo la crisis hizo caer el Producto Interno Bruto en -1.8% y el desempleo se disparó al 8.1% [OIT, 2011: 25].

El aumento del desempleo impulsó la creación de empleos informales en donde se menciona que el 60% de los jóvenes ocupados en América Latina obtuvieron empleos informales y enfrentaran no sólo la falta de oportunidades sino también las malas condiciones laborales, caracterizadas por salarios bajos, la poca seguridad del empleo y la falta total de representación, mientras que 20% no estudian ni trabajan.<sup>4</sup> Además del *empleo formal* que se generó el 37% no están protegidos por la seguridad social, porque en la práctica acceden a empleos precarios y son más vulnerables a los ciclos económicos. “El sector terciario de la economía es también el principal empleador de los jóvenes de 15 a 24 años de edad, particularmente en el comercio y los servicios.” (...) Los sectores de actividad más afectados por la crisis internacional que comenzó en el segundo semestre de 2008 fueron la industria manufacturera y la construcción” [OIT, 2011: 15, 50]. El desempleo deteriora el mercado de trabajo presiona a los asalariados hacia el empleo informal por la falta de creación de empleos formales ante la crisis y los bajos niveles de crecimiento y el resto es presionado a abandonar sus lugares de origen al mercado de trabajo mundial.

## La migración en América Latina

La importancia de la migración en América Latina y el Caribe se puede medir por las remesas recibidas en la región que alcanzaron su máximo nivel en 2008 cuando sumaron 64.9 miles de millones de dólares, aunque los efectos de la crisis económica en 2009 propiciaron una disminución cercana a 13%, y para

---

<sup>4</sup>En 2000, 93 millones de personas (50% de la población ocupada) tenían un empleo informal. De ese total, 60 millones estaban en la economía informal propiamente dicha, 23 millones tenían un empleo informal sin protección social trabajando en el sector formal, y 10 millones un empleo informal en el servicio doméstico. En el caso de los jóvenes, 6 de cada 10 que consiguen trabajo sólo tienen acceso a empleos informales.” [OIT, 2011: 5].

2010 y 2011 mostraron cierta mejoría para situarse en 60.9 miles de millones en 2012. Asimismo, el comportamiento de México y Centroamérica nos muestra que el primero por ser el país de América Latina y el Caribe que más remesas recibe y porque recientemente ahí ellas han mostrado una tendencia a la baja, con lo que su participación relativa en estos ingresos recibidos en la región ha tendido a reducirse. Como ya lo señalamos, México dejó de ser el tercer receptor de remesas a nivel mundial en 2012 al pasar a la cuarta posición, al ser superado por Filipinas quien se ubicó debajo de China e India. Mientras que Centroamérica es donde más rápido se inició la recuperación y la única región de ALyC que entre 2010 y 2012 mostró crecimiento en los ingresos por remesas” [BBVA Bancomer, 2013: 4].

En términos generales los migrantes Latinoamericanos y del Caribe “(...) más de 62% de los migrantes no autorizados en EEUU residen en sólo seis estados: California, Texas, Nueva York, Florida, Nueva Jersey e Illinois. Casi tres cuartas partes tienen entre 20 a 49 años, que corresponden a las edades laborales más productivas; y cerca del 56% son hombres y 44% mujeres. Además de los mexicanos, otros grupos numerosos de migrantes no documentados que podrían beneficiarse de la reforma son los nacidos en: India, El Salvador, China, Filipinas, Guatemala, República Dominicana, Corea del Sur, Honduras, Colombia, Vietnam, entre otros” [BBVA Bancomer, 2013: 3].

## **EL MERCADO DE TRABAJO EN MÉXICO**

### **Población total**

La población mexicana se incrementó de forma espectacular desde principios del siglo XX cuando había una población total de 13.6 millones a 40 millones en 1970 y 90 millones en 1990. El Censo de Población de 2000 registró una población total de 97.5 millones de personas y diez años después el número de habitantes se incrementó a más de 112 millones en 2010.<sup>5</sup> Las proyecciones más recientes indican que la población total se elevó a 114.2 millones de personas en 2012.

---

<sup>5</sup> Consultar la página web del Consejo Nacional de Población, “El descenso de la fecundidad en México, 1974-2009: a 35 años de la puesta en marcha de la nueva política de población”,

El control de los índices de natalidad vinculados con la Seguridad Social permitió una disminución en la tasa de fecundidad que en 1970 era de 6.8 y bajo a 3.4 en 1990. En las últimas décadas la reducción de la tasa de natalidad continuó por lo que en la actualidad el promedio de hijos por mujer es de menos de dos en 2010. El crecimiento absoluto de la población sigue siendo muy elevado aunque hay un declive persistente de los menores de edad y de los niveles mínimos de reposición poblacional y nos coloca en una situación parecida a los países desarrollados que han acudido a la migración para compensar las reducidas tasas de natalidad y estamos a un paso de perder el famoso bono demográfico que estamos dilapidando.

Por otro lado, como resultado de la acción de la Seguridad Social en el gradual descenso de la mortalidad, en la extensión de los servicios, y la mejora en los hábitos de alimentación e higiene aumentó la esperanza de vida al pasar de 43.1 años para las mujeres y 40.8 para los hombres en 1942, a 72 años y 69 respectivamente, en 1990. Esta tendencia se mantuvo y en 2000, se calcula que la esperanza de vida de la población es de 77.6 años para las mujeres y 73.1 años en los hombres. Este incremento en la vida media de la población en México equivale a una reducción global de 84 por ciento en el riesgo de morir en las mujeres y 80 por ciento en los hombres. Si se incrementa la esperanza de vida, se reduce las tasas de natalidad es natural que la pirámide poblacional cambie y que se requieran mayores recursos para proporcionar los servicios y las prestaciones por un lapso mayor, por ejemplo, los pensionados vivirán un aumento en los años de su prestación” [García et al., 2006: 136-137]. El mercado de trabajo está conformado por la Población Económicamente Activa dividida en cuatro variables: El ejército de desempleados, el empleo formal, el empleo informal y los que tienen que migrar para encontrar una ocupación.

### **Población Económicamente Activa**

La Encuesta Nacional de Empleo elaborada por el INEGI señala que ha aumentado la proporción de los mayores de 14 años que se incorporan a la *Población en Edad de Trabajar (PET)*, la cual pasó de 70.9% en 2005 a 73.3% en 2009.<sup>6</sup> En 2010, más de la mitad de la población ocupada, 53.2% se concentra en las ciudades más grandes del país (de 100 mil y más habitantes); le siguen las localidades rurales (menores de

---

<http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/sdm/sdm2009/02.pdf>

<sup>6</sup> Los límites de edades para cuantificar la variable “Población en edad de trabajar” varían entre países. La ENOE fija como límite inferior los 14 años, por ser ésta la edad legal para trabajar, y no tiene un límite superior, dado que hay una gran cantidad de adultos mayores que se encuentran activos.



2 500 habitantes) donde se agrupa 19.2% de la población ocupada total; los asentamientos que tienen entre 15 mil y menos de 100 mil habitantes (urbano medio) albergan 14.4% y, finalmente, el resto de los ocupados, 13.2% residen en localidades de 2 500 a menos de 15 mil habitantes (urbano bajo) [INEGI, 2010].

Un factor esencial en el cambio del mercado de trabajo ha sido la incorporación de las mujeres en la actividad económica remunerada "(...) ha sido posible por la incidencia de un conjunto de factores de mediano y largo plazo. Entre los factores de largo plazo pueden señalarse la creciente urbanización y el consecuente traslado masivo de población del campo a la ciudad; el incremento generalizado del nivel educativo, en particular de ellas, así como el descenso de la fecundidad con su efecto sobre el tamaño de los hogares y la composición de la población. Entre los factores de mediano plazo que han tenido incidencia en la mayor participación de las mujeres a partir de la década del ochenta pueden mencionarse los cambios en la estrategia de crecimiento y la flexibilización del mercado de trabajo, el incremento en el número de perceptores como una respuesta estratégica de los hogares frente a la reducción del poder adquisitivo del ingreso, además de un pronunciado cambio sectorial en el mismo mercado, que implica la creación de numerosas posiciones ocupacionales en actividades relacionadas con el sector de servicios y comercios, en detrimento de posiciones en los sectores primario y secundario (...) Entre 2005 y 2011 la tasa de participación laboral de las mujeres pasó de 39.6 por ciento a 41.8 por ciento, en tanto que la de los hombres descendió de 77.7 por ciento a 76.8 [INEGI, 2012].

La Población Económicamente Activa (PEA)<sup>7</sup> era de 32.8 millones de trabajadores a principios de los noventa, aumentó a 39.7 millones en el 2000. Cinco años más tarde, la PEA registrada fue de 43.3 millones de trabajadores la cual se incrementó a 44.4 millones en 2006. Un año después se había elevado a 45.6 millones, aunque ya para 2008, al inicio de la crisis económica, el número de asalariados disminuyó a 45.1 en 2009, cuando se registró una sensible caída. En 2010 la PEA se elevó a 47.1 millones de trabajadores con una tasa de desempleo superior al 5% lo que significó que 2.6 millones de asalariados que buscaban empleo no lo encontraron.

---

<sup>7</sup> Está formada por todos aquellos individuos en edad de trabajar que realizan alguna actividad económica remunerada y los que buscan trabajo activa e ininterrumpidamente durante la semana anterior a la encuesta del estudio muestral [INEGI, 2003].

## Población no económicamente activa

La población no económicamente activa (PNEA) agrupa a las personas que no participan en la actividad económica ni como ocupados ni como desocupados. En 2010 eran 42.2% del total de la población de 14 años y más, de los cuales 82.1% declararon no estar disponibles para trabajar debido a que atendían otras obligaciones, o tenían interés pero se encontraban en un contexto que les impide poder hacerlo (tiene impedimentos físicos, obligaciones familiares o están en otras condiciones). Por su parte, 17.9% se declararon disponibles para trabajar, pero no llevaron a cabo acciones al respecto, por lo que se constituyen en el sector que eventualmente puede participar en el mercado como desocupado u ocupado [INEGI, 2012: 9].

La economía nacional requiere generar cuando menos un millón 100 mil plazas nuevas anualmente<sup>8</sup> producto del crecimiento de PEA, de las tendencias del desarrollo tecnológico, el aumento de la participación de las mujeres y la fortaleza de la economía.<sup>9</sup> El crecimiento lento de la economía, unida a los factores antes señalados ampliaron significativamente los niveles de desempleo<sup>10</sup> ante la escasa creación de empleos formales, los trabajadores se ven en la necesidad de buscar estrategias de sobrevivencia por lo que se incrementan las actividades con características de precariedad,<sup>11</sup> en la industria maquiladora de exportación (receptora importante de trabajadores en un periodo muy largo),<sup>12</sup> trabajo informal,<sup>13</sup> o tienen que desplazarse al exterior como migrante.

---

<sup>8</sup> La OIT llamaba la atención respecto de los retos que tenía México en materia de empleo desde principios del siglo XXI y señalaba que en los primeros diez años se incorporarían aproximadamente 11.4 millones de personas al mercado laboral, es decir, un millón 140 mil personas como promedio anual. El organismo afirmaba también que para dar trabajo a los nuevos demandantes, la economía tendría que crecer alrededor de 7% anual [Juárez, 2004:13].

<sup>9</sup> La importancia de la participación de las mujeres incorporadas a la actividad económica respecto de las que están en edad de trabajar se intensificó desde principios de los noventa cuando pasó de 31.5% en 1991 a 36.8% a finales del siglo [Manzo, 2000:51].

<sup>10</sup> Pierre Naville señala que “El empleo es una cosa; la manera de estar empleado es otra; el deseo de no estarlo es una tercera” [Naville, 1997: 147].

<sup>11</sup> En una economía en la cual los ahorros de los trabajadores son prácticamente cero, y en la cual, además, el gobierno no proporciona ningún tipo de ayuda a los desempleados, sólo un número reducido de trabajadores puede darse el lujo de permanecer desempleado por mucho tiempo. Por tanto, los trabajadores que perdieron su empleo, se ven forzados a aceptar uno disponible, sin importar salario, condiciones de trabajo o compatibilidad con su entrenamiento y habilidades [Salas y Zepeda, 2003:57].

<sup>12</sup> Esta actividad tuvo un crecimiento explosivo en la década de los noventa, sobre todo a partir de 1996. En 1999 ocupó un promedio de 1 131 316 personas, representado 27 por ciento del empleo en unidades fijas del sector manufacturero [Rendón, 2000: 64].

## Ocupación por sector de actividad

La distribución de la población ocupada con relación al sector económico en el que labora nos indica que el 13.5% del total trabajan en el sector primario, 23.9% en el secundario o industrial y 61.9% en el terciario o de los servicios. El restante 0.7% no especificó su actividad económica [ENOE, 2011: 3]. El cambio en la estructura de la producción y circulación de mercancías ha colocado a los servicios como uno de los sectores que más ha crecido en la llamada globalización económica, en tanto que la agricultura muestra una disminución constante en su importancia en el PIB y el sector industrial que había sido el motor del crecimiento económico, particularmente con el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones se estancó y, junto con la agricultura, sufrieron un proceso continuo de desplazamiento tanto en la producción como en la absorción de fuerza de trabajo. En tanto, los servicios están generando empleos muy especializados con altos grados de calificación.

## El desempleo en México

El ejército de desempleados cumple dos funciones fundamentales: la primera es la de ejercer una constante presión a la baja sobre los salarios de los que tienen empleo y, la segunda, fungir como almacén humano ante las oscilaciones coyunturales en la demanda de la mano de obra, la cual está determinada por los movimientos de diferentes variables, entre ellas: las tasas demográficas, las migraciones laborales, la expulsión de trabajadores del sector primario, la sustitución de mano de obra por tecnología y las coyunturas económica [Chomsky, 1995: 99-100].

La Tasa de Desempleo Abierto (TDA)<sup>14</sup> en 2000 fue de 2.2 por ciento en un momento coyuntural de transición electoral, por lo que al profundizarse el modelo neoliberal la tendencia al alza continuó y el

---

<sup>13</sup> Los trabajadores que se emplean en la economía informal no cuentan con seguridad social ni con prestaciones de Ley y en su gran mayoría reciben ingresos marginales. No obstante, millones han encontrado en la economía informal una de las más importantes válvulas de escape para subsistir al deterioro salarial y su condición de desempleados. Sin embargo, esta *opción* no cambia sus condiciones de pobreza y marginalidad, sólo les permite sobrevivir [Juárez, 2004:15].

<sup>14</sup> México destaca por mostrar persistentemente un nivel de desempleo extremadamente bajo. “En los peores años de mediados de la década de los noventa -1995 y 1996- la tasa de desempleo llegó a 6,2 y 5,5 por cien, respectivamente. En los años anteriores y en los posteriores, el desempleo se ha movido entre algo más de 2 y menos de 4 por cien de la población económicamente activa. Esto, que en otro país significaría una situación de pleno empleo y que preocuparía a las autoridades económicas por las presiones inflacionarias que se derivarían de la escasez de fuerza de trabajo, de ninguna manera significa que este país no esté enfrentando problemas extremadamente serios en materia de empleo” [Fujii, 2006: 31].

número de desempleados se incrementó a 2.4% en el primer año del nuevo siglo, con lo que se gestó una pérdida de 250,000 empleos formales. Esta tendencia se mantuvo en todo el sexenio del cambio hasta alcanzar una TDA de 3.6% en 2006, con lo que en términos absolutos aumentaron los desempleados en cerca de un millón. La mayor parte de los desempleados son jóvenes que recién se incorporan al mercado de trabajo “(...) son mayoría aquellos con superiores niveles de escolaridad y su porcentaje de participación se ha incrementado en los últimos años [Ruíz y Ordaz, 2011: 96-97]. “De acuerdo con la Encuesta Nacional de Juventud 2010 el 21.6 por ciento de los jóvenes mexicanos en ese rango de edad no estudian ni trabajan lo que equivale a 7.8 millones y están reportados como población No Económicamente Activa (PENEA).”

No es extraño que para impulsar la generación de puestos de trabajo el “Presidente del Empleo” iniciara con el Programa de Primer Empleo para los Jóvenes, continuara con el Programa de Apoyo a Jóvenes Emprendedores, el impulso a las pequeñas y medianas empresas, etc., con la intención de generar los empleos que la economía no había creado por sí misma como lo aseguraban los defensores del neoliberalismo. Esta política estaba encaminada a darle ocupación a una masa crítica de jóvenes que no buscaban empleo, no estudiaban o se encontraban desempleados teniendo algún título universitario.

La crisis económica del 2008, empeoró las condiciones del mercado de trabajo en México, particularmente entre los jóvenes y las mujeres. La CEPAL señala que la economía mexicana fue la que tuvo el peor desempeño de los países de América Latina en 2009, con una caída del Producto Interno Bruto de -6.5%, en tanto el promedio mundial fue de 2.1%. Esto propició que la Tasa de Desocupación Abierta, en octubre de 2009, se ubicara en su nivel más alto de las últimas décadas con un 6.28% de desempleados. En términos absolutos pasó de un millón de desempleados en el 2000 a 3 millones en octubre de 2009 cuando la crisis alcanzó su máximo nivel. En un solo año de crisis, el desempleo se incrementó en 701 mil 317 trabajadores de noviembre de 2008 a mayo de 2009.<sup>15</sup> Situación que se revirtió un poco en el 2010 con una recuperación importante de la producción y el empleo una vez que se anunció que la crisis había tocado fondo. “Entre 2006 y 2012 la desocupación promedio fue de 4.6 puntos porcentuales. Alcanzó su nivel más alto en el tercer trimestre de 2009 cuando llegó a 6.2 por ciento y se mantuvo por arriba de los cinco puntos a lo largo de 2009, 2010 y los tres primeros trimestres de 2011” [CONEVAL, 2012: 34]. El ejército de desempleados se incrementó en 150% en la década.

---

<sup>15</sup>Según declaraciones del entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Ernesto Cordero Arroyo, y el Secretario del Trabajo y Previsión Social, Javier Lozano Alarcón el 20 de septiembre de 2010, en conferencia de prensa.



## El empleo formal en México

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) denomina como *trabajo decente y productivo* a aquellas actividades que se realizan en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en las cuales los derechos son protegidos y cuentan con remuneración adecuada y protección social.<sup>16</sup> La creación de empleos formales ha ido a la baja ya que existen en promedio, 11 trabajadores activos por cada pensionado (en casos particulares, la relación es menor); pero en pocos años habrá cinco trabajadores activos por cada pensionado, y en algunos casos, un trabajador por cada pensionado. Las plantillas de personal tienden a reducir su crecimiento, por lo que las pensiones tendrán mayor importancia relativa [García, *et al.*, 2006: 218-219].

El empleo informal lo podemos ubicar como los *trabajadores asegurados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)* en donde se registran las altas y bajas que realizan las empresas en un plazo no mayor de cinco días. Ello hace posible contar con un indicador oportuno sobre el número de trabajadores registrados en este organismo al último día de cada mes. Aunque tiene una serie de limitantes, la principal es que los asegurados al IMSS representan alrededor de 80% de los trabajadores con seguridad social,<sup>17</sup> pero sólo la mitad de los asalariados y un tercio de los ocupados totales. Se debe de tomar como un indicador de los trabajadores con algún grado de prestaciones sin que podamos concluir que son datos incuestionables del empleo formal.

La creación de empleos en estas condiciones ha estado muy alejada de las necesidades del mercado laboral ya que hay una demanda anual de más de un millón de empleos y en el Seguro Social sólo se registraron en 2000 a 12 millones 777 mil 514 trabajadores con esta prestación. Como decíamos antes, la creación de empleos formales en la administración panista fue muy reducida. En el primer año de Vicente Fox, la PEA reportada por el IMSS fue de 13 millones 981 mil 314, es decir que durante todo el sexenio solo se incrementó en 1.2 millones de trabajadores adicionales lo que significó un déficit superior a los 5 millones de empleos. En el siguiente sexenio la generación de empleos fue más difícil debido a la crisis económica que alcanzó su máximo nivel a mediados del 2009.

---

<sup>16</sup> La OIT señaló que para absorber los candidatos al mercado de trabajo mundial será necesario crear unos quinientos millones de empleos durante la presente década. Pero si prevalece la tendencia en la informalidad, esos empleos no contribuirán a aliviar la pobreza y no harán más que engrosar las filas de los trabajadores pobres. Se requiere un crecimiento económico más rápido y políticas para promover la creación de oportunidades de trabajo decentes y productivas [OIT, 2003: 1].

<sup>17</sup> Aún no se cuenta con estadísticas mensuales detalladas de los asegurados a través del ISSSTE, el ISSFAM, PEMEX y los institutos de los gobiernos estatales, de acuerdo con los comentarios de la Secretaría del Trabajo.

El número de trabajadores permanentes y eventuales urbanos (TPEU) asegurados en el IMSS ascendió a 13 900 551, aunque “(...) buena parte de los nuevos empleos formales (los inscritos al seguro social) son de carácter eventual. La tendencia en los años recientes ha sido de un incremento en la participación de los empleos eventuales y una reducción de los permanentes, en el total de empleos formales creados [Ruíz y Ordaz, 2011:103]. En 2012, ascendió a 15 millones 821 mil 982, es decir en el sexenio se generaron 2 millones 247 mil 281 empleos formales, para un promedio anual de sólo 396 mil 579 puestos. “Si se comparan dichos indicadores a lo largo del sexenio, se observa que se ha acumulado un déficit de 2.7 millones de empleos [CEFP, 2012: 1]. El número de empleos formales aumentó así en un millón 369 mil 21 durante el quinquenio del “presidente del empleo”, 14 por ciento más que en los seis años de gobierno de Vicente Fox.<sup>18</sup> Un elemento adicional a esta precariedad es que aquellos trabajadores que se incorporaron al sector formal no estaban protegidos por la seguridad social, el 37% de los ocupados, porque en la práctica acceden a empleos precarios y son más vulnerables a los ciclos económicos. La OIT confirma que el 60% de esos empleos tienen un carácter temporal, de subempleo o se ubica en la subcontratación que claramente podrían ser catalogados como informales hasta antes de la Reforma Laboral.

## **El empleo informal en México**

El empleo informal se refiere a la población ocupada en condiciones de mayor precariedad que la formal, por lo cual está constituida por una parte por los trabajadores desempleados pero activos, con una ocupación absolutamente irregular, y en la que el capital tiene a su disposición una masa extraordinaria de fuerza de trabajo. Es la población ocupada precaria pero ha sido la que más ha crecido en el mercado de trabajo actual.<sup>19</sup> Se utiliza esta forma de empleo para disminuir salarios y controlar la fuerza de trabajo como mecanismo de presión a los trabajadores formales, pues las negociaciones y la lucha por la defensa de sus conquistas laborales se ven amenazadas por el amplio ejército de asalariados dispuestos a desempeñar

---

[http://www.stps.gob.mx/01\\_oficina/05-cgpeet/302\\_0075.htm](http://www.stps.gob.mx/01_oficina/05-cgpeet/302_0075.htm)

<sup>18</sup> <http://www.jornada.unam.mx/2012/01/09/economia/021n1eco>.

<sup>19</sup> Un ejemplo de esto es la tendencia que registra la protección social, pues sólo 20 por ciento de los trabajadores de todo el mundo disfrutaba de esa protección, mientras que más de la mitad de los trabajadores del mundo y sus familias estaban excluidos de todo tipo de beneficios de la seguridad social formal. No estaban amparados ni por un régimen de seguro social contributivo ni por un sistema de asistencia social financiado con impuestos [OIT, 2002:62-63].

esas actividades, independientemente de la precariedad en que sean contratados. La informalidad predomina en muchos sectores debido a que genera altas utilidades para el empresario pero con graves pérdidas para los asalariadas, por ejemplo la producción de carbón de baja calidad y pequeñas proporciones en la minería ha provocado múltiples accidentes debido a que no existen las condiciones mínimas de seguridad e higiene en el trabajo, no cuentan con seguridad social y es muy frecuente que se presenten accidentes fatales.<sup>20</sup>

A pesar de todo, el empleo informal ha tenido un crecimiento rápido en casi todos los puntos del planeta, incluidos los países industrializados, y ya no se puede considerar un fenómeno temporal o marginal. La OIT señala que más de 60% del empleo urbano ocupado se ha establecido en la informalidad, que en él predominan más mujeres que hombres y que se encuentran principalmente en los servicios, con más de 44%, seguido por el comercio, con 25.6%. “La evidencia señala que no sólo ha crecido el desempleo sino que ha crecido la población ocupada sin prestaciones sociales, así como los empleos informales [Ruíz y Ordaz, 2011:93]. “El trabajo no declarado y el empleo informal representan una parte importante del empleo total en las regiones menos desarrolladas. En los últimos años también ha aumentado la proporción de formas atípicas de empleo y de trabajadores temporales e independientes que aceptan estas modalidades de empleo porque no tienen otra opción. En términos generales, estos empleos tienden a ser de menor calidad, su remuneración es más baja y ofrecen menos protección a los trabajadores que los empleos regulares a tiempo completo. En lugar de constituir un paso importante hacia empleos estables y mejor remunerados, el empleo temporal en algunos países es una situación laboral que tiende a prolongarse, aunque en otros ha mejorado la proporción de trabajadores que pasan del empleo temporal al empleo permanente” [OIT, 2013: IX].

---

<sup>20</sup>A mediados de 2012 fallecieron siete mineros en el municipio de Múzquiz, Coahuila, con lo que sumaron más de 150 trabajadores muertos en solo seis años. La mayor parte de las muertes fueron causadas por negligencia de los empresarios en medidas de seguridad. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) se justificó diciendo que a esas empresas se les había llamado la atención para garantizar la seguridad en las minas y que no habían cumplido con las medidas mínimas de seguridad. En tanto los familiares de los trabajadores fallecidos señalaron que desde hacía tiempo se había hecho un reclamo al entonces Secretario del Trabajo Javier Lozano para regular esta situación “(...) y él siempre se excusaba en que no tenía suficientes inspectores.” No es difícil asegurar que la Reforma Laboral, aprobada en noviembre de 2012 vendría a regularizar algunas de las formas más comunes de contratación dejando de ser ilegal la degradación del mercado laboral antes señalada tales como: la contratación por temporada, por horas, a prueba de 3 a 6 meses, sin ninguna responsabilidad para los empresarios, sin prestaciones, etcétera. [“Suman 150 mineros muertos en los últimos 6 años, en Coahuila”, en *El Financiero*, Sección Economía, año XXXI, núm. 8632, 27 de julio de 2012, p. 14].

El empresario, al contratar en la informalidad se da un proceso de precarización laboral porque les permite reducir costos por medio de la evasión de múltiples requisitos legales, como son sistema de seguridad social, edad, jornadas de trabajo, salario mínimo, estabilidad en el empleo, sistemas de salud o pensiones [Samaniego, 2008: 30-31]. Esta situación se traslada al mercado laboral en su conjunto, pues las negociaciones y la lucha por la defensa de las conquistas laborales se ven amenazadas por el amplio ejército de asalariados dispuestos a desempeñar esas actividades, independientemente de la precariedad de las contrataciones.

Uno de los mecanismos que más se ha utilizado para agilizar estos cambios es la subcontratación, el empleo a tiempo parcial y la contratación laboral eventual, entre otros para facilitar la incorporación del desarrollo tecnológico y el uso de las nuevas tecnologías particularmente en las telecomunicaciones y el transporte pues permite a las empresas trasplantar la producción a cualquier lugar del mundo y aprovechar la mano de obra mucho más calificada, abundante y barata.

Por esta razón es que las empresas familiares en las microempresas son de autoempleo, con trabajadores contratados, particularmente del trabajo femenino domiciliario, tienen jornadas de trabajo discontinuas, sin respetar salarios mínimos, estabilidad en el trabajo, jornada laboral o prestaciones sociales, con mayores riesgos de accidentes, trabajos físicos pesados, deterioro salarial, inestabilidad laboral y alteración de las organizaciones sindicales, son condiciones de sobrevivencia de estas empresas por la precarización laboral y la reducción de costos, en la medida en que funcionan en lugares inapropiados para tales actividades, incluyendo las que operan en la vivienda del propietario o en el traspaso de la misma, así como los que no tienen un lugar fijo y lo hacen en sitios en construcción, en la calle, en vehículos o en el domicilio de los clientes. Las relaciones de empleo –en el caso de que existan– se basan en el trabajo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales [INEGI, 2004: 10-13]. Su acceso a infraestructura y a subvenciones públicas es limitado o nulo; depende en gran medida de las actitudes de las autoridades públicas, así como de estrategias de las grandes empresas formales; su empleo suele ser muy inestable y sus ingresos muy bajos e irregulares, sin una relación laboral sujeta a la legislación habitual y al pago de impuestos, y carecen de protección social o del derecho a ciertas prestaciones, como preaviso y compensación por despido, vacaciones anuales o licencia pagada por enfermedad, etc [OIT, 2002: 3, 16]. “Según los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios 2008, existían en el país poco más de ocho millones de micronegocios en los que laboraban aproximadamente 12 millones de personas (INEGI, 2009). Las microempresas generaban el 52 por ciento del PIB y el 72 por ciento del empleo en México [CONEVAL, 2012: 99].



Al igual que la estructura económica general, la generación de empleos informales representa un porcentaje elevado en los servicios generales<sup>21</sup> y domésticos. Aunque, el abanico del empleo informal se ha ido extendiendo tanto en el trabajo a domicilio, familiar, por cuenta propia, subcontratado, informal, en casa como en las nuevas formas que se dan a través de la red informática, en los *call centers*<sup>22</sup>, por horas, a tiempo parcial, o el trabajo extrafronteras con los trabajadores temporales, en las microunidades; principalmente en los servicios y la extensión de formas de trabajo aparentemente ajenas al derecho laboral a través de su enmascaramiento como contratos de servicios profesionales, comisiones, o mercantiles<sup>23</sup> [De la garza, 2006: 523].

Las condiciones de vida de los trabajadores informales se encuentran por debajo del nivel medio de reproducción y es precisamente eso lo que le imprime a dicha categoría una base amplia para ciertas actividades del capital. Es la fuerza de trabajo con “(...) el máximo de tiempo laboral por el mínimo de salario: es el sedimento más bajo de la sobrepoblación relativa y se aloja, finalmente, en la esfera del *pauperismo*: personas aptas para el trabajo, huérfanos e hijos de indigentes, personas degradadas, encanallecidas, incapacitadas de trabajar, personas mayores, víctimas de la industria o de cualquier otra actividad” [Marx, 2000: 759-808]. La mayor parte de esta contratación la reciben los jóvenes, las mujeres y los migrantes los que se incorporan en estas condiciones porque son una fuerza de trabajo barata, de reciente ingreso al mercado laboral y muy flexible por lo que las empresas sustituyen fuerza de trabajo vieja por trabajadores jóvenes, más calificados y más fácilmente explotables con lo que reducen costos para ampliar las utilidades. Esto trae como consecuencia una mayor demanda de trabajo en este sector pero también se registran las peores condiciones laborales, desempleo y subempleo juvenil con la subcontratación y la mayor precariedad laboral y el incremento de los niveles de pobreza. La subcontratación, el empleo a tiempo parcial, la contratación laboral eventual, entre otros ha logrado una

---

<sup>21</sup> Son los que realizan una actividad por cuenta propia de subsistencia, como los vendedores callejeros, los limpiabotas, los recogedores de basura y los chatarreros y traperos, los trabajadores domésticos remunerados empleados por los hogares, los trabajadores a domicilio y los trabajadores de fábricas explotadoras a los que ‘se hace pasar por trabajadores asalariados’ en cadenas de producción, y los trabajadores independientes de microempresas que funcionan en solitario, con trabajadores familiares o algunas veces con aprendices o trabajadores asalariados” [OIT, 2002: 3].

<sup>22</sup> Es una forma de maquila de servicio en el que la matriz puede estar en un país y el servicio que presta a través de la red informática en otro [De la garza, 2006: 524].

<sup>23</sup> La OIT define los empleos informales como de: bajos ingresos, inexistencia de contratos laborales, falta de prestaciones sociales, no-afiliación a organizaciones laborales, con un uso de tecnología atrasada y empresas muy pequeñas [OIT, 2002: 38].

mayor flexibilidad del trabajo, facilita la aplicación del desarrollo tecnológico y el uso de las nuevas tecnologías en telecomunicaciones y el transporte para trasplantar la producción a cualquier lugar del mundo y aprovechar más productivamente esta mano de obra muy abundante y barata. Las grandes empresas establecen redes de subcontratación de la producción a proveedores situados en Asia, América Latina o Europa. Es un empleo que cancela las prestaciones históricas y recibe excesivos controles laborales; las reglamentaciones y racionamientos oficiales desaparecen las conquistas laborales lo que da amplias facilidades a las empresas para ser más eficientes y competitivas en el ámbito internacional a costa del trabajo.

El aumento del trabajo informal, especialmente en los países que carecen de sistemas de seguro de desempleo amplios, como es el caso de México, incrementaron los niveles de pobreza,<sup>24</sup> en la medida en que se hace más precario el mercado de trabajo en su conjunto porque permite a los empresarios reducir costos por medio de la evasión de múltiples requisitos legales, como son: edad, jornadas de trabajo, salario mínimo, prestaciones sociales o laborales, estabilidad en el empleo, sistemas de salud o pensiones. Esta situación es lo que explica por qué se ha extendido esta forma de trabajo y ha provocado todo tipo de abusos, aunado a obstáculos para que los empleados gocen plenamente de sus derechos, además de que estos trabajadores están dispuestos a desempeñar actividades precarias para tener un empleo.

No es extraño que la OIT<sup>25</sup> señale que más de 60% del empleo urbano ocupado se ha establecido en la informalidad y en él predominan más mujeres que hombres; principalmente en los servicios con más de 44%, seguido por el comercio 25.6%. También se agrupa a los trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados, los ocupados en microempresas y en el servicio doméstico. Es decir, una amplia capa de la población trabajadora queda marginada de la principal red institucional de protección social, pero además, esto incide en una mayor estrechez de la base real de sustento para la construcción del sistema mismo de seguridad social [Samaniego, 1998: 30-31]. Su acceso a infraestructura y a subvenciones públicas es limitado o inexistente; pues depende en gran medida de las actitudes de las autoridades públicas, así como de estrategias de las grandes empresas formales. Su empleo es generalmente muy inestable y sus ingresos son bastante bajos e irregulares, sin una relación laboral sujeta a la legislación

---

<sup>24</sup>En 2003 la OIT calculaba en más de 550 millones el número de trabajadores que sobrevive con un dólar (o menos) al día. [OIT, 2003: 1].

<sup>25</sup> Flores, Zenyazen (2011), “En la economía informal, 60% de los jóvenes de AL”, en *El Financiero*, México, año XXXI, núm. 8475, secc. Economía, 14 de diciembre, p. 10.

habitual y al pago de impuestos, carecen de protección social o del derecho a ciertas prestaciones (por ejemplo, preaviso de despido, compensación por éste, vacaciones anuales o licencia pagada por enfermedad, etc.) [OIT, 2002: 3, 16].

Al igual que en América Latina, la informalidad<sup>26</sup> en México se convirtió en el principal generador de empleos con el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en la década de los ochenta y a finales de los noventa, aunque no tiene que ver con la conformación de distritos industriales, sino con lo que algunos denominan la “changarrización” de la economía mexicana, es decir, la conversión de muchas empresas en pequeños negocios precarios. El empleo informal se intensifica en el Siglo XXI cuando el INEGI nos señala que el trabajo informal abarca gran cantidad de actividades tales como los vendedores ambulantes de mercancías y de alimentos que representan el 50% del empleo informal, y en la construcción, pero también tiene una presencia importante en la industria manufacturera y en diversos servicios, los artesanos, transportistas, prestadores de servicios domésticos de todo tipo y de reparaciones diversas.<sup>27</sup> El empleo informal representó 24.9% de la PEA en el 2000 y, en 2005 subió a 28.4% de la PEA, esta tendencia bajó en 2007 y ante la crisis de 2008 volvió a repuntar. Para 2009, nuevamente se reportó un 28.3% de informalidad que en términos absoluto eran 12 189,449 mexicanos, esto a pesar de que en 2010 se mejoró un poco la situación de los trabajadores cuando la tasa de ocupación en el sector informal fue de 28%, lo que elevó la cifra absoluta a 12 900,000 personas laborando en la informalidad.

---

<sup>26</sup>“La expansión de la informalidad o subempleo es otro de los problemas que México comparte con la región Latinoamericana e incluso con otros países desarrollados y en desarrollo. En el caso de México un indicador del nivel de informalidad es la diferencia entre el número del personal remunerado y los inscritos al seguro social. Esta diferencia ascendió en 2010 a poco más del 60% del empleo remunerado” (Ruíz y Ordaz, 2011:100).

<sup>27</sup> Las microempresas son altanamente intensivas en fuerza de trabajo y dependen mucho del crecimiento económico, por lo que “Las microempresas del país resultaron afectadas por el crecimiento de sólo 1.0 por ciento del Producto Interno Bruto en el primer semestre del 2013; entre los principales efectos negativos está el descenso del empleo en ese importante tejido empresarial. Después de una disminución de 90 mil puestos de trabajo de enero a marzo de 2013, en el segundo trimestre los micronegocios redujeron su plantilla en 206 mil empleos; así, en total en el primer semestre de 2013 cancelaron 296 mil plazas de acuerdo con INEGI. [Colín, Marvella, “Aumenta el desempleo en las microempresas”, en *El Financiero*, México, año XXXII, núm. 8905, secc. Mercados, 26 de agosto de 2013, p. 3A.

Después de la crisis económica la cifra se elevó a 13 438,000 en el 2011 y en 2012 alcanzó un record de 29.3% y un total de más de 15 millones de trabajadores. "Si consideramos que toda persona que no tiene acceso a las instituciones de salud son informales, el porcentaje sube a 64.4 por ciento de la PEA, por lo que sólo 15.4 millones (35.6%) de los asalariados recibían algún tipo de *prestación por su trabajo*, en materia de seguridad social, es decir la mayoría no recibía reparto de utilidades, aguinaldo, vacaciones, entre otras. En términos absolutos 31 millones 190 mil 224 personas no tenían prestaciones." [Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2012: 2]. La tercera parte de los que trabajan en la informalidad eran jóvenes de entre 14 y 29 años.<sup>28</sup> El 52.7% de los trabajadores de establecimientos informales se concentran en siete entidades: México, DF, Jalisco, Puebla, Veracruz, Guanajuato y Oaxaca. El 44% de los ocupados informales son jóvenes o adultos mayores, mientras que el 56% restante se sitúa entre 30 y 59 años. En términos absolutos el número de mujeres que se emplea en el empleo informal es de cinco millones y el número de hombres asciende a 7.9 millones.<sup>29</sup> La otra alternativa a la informalidad es el buscar mejores expectativas fuera de las fronteras nacionales.

## La migración en México

Desde la perspectiva económica, la movilidad poblacional<sup>30</sup> responde a distintas causas, aunque la más importante es la búsqueda de mejores condiciones materiales de vida por lo que para muchos es un fenómeno que se deriva de la falta de oportunidades de empleo en los mercados nacionales, si bien también influyen otros elementos, como las diferencias salariales entre una economía subdesarrollada en contraste con la de los países industrializados y las expectativas individuales creadas a partir de la difusión de los beneficios de la apertura económica y la libertad de los mercados.<sup>31</sup> Es una variable muy importante

---

<sup>28</sup><http://www.jornada.unam.mx/2012/01/09/economia/021n1eco>.

<sup>29</sup>Las series estadísticas de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo se pueden consultar en las siguientes referencias: [http://www.stps.gob.mx/DGIET/web/menu\\_infsector.htm](http://www.stps.gob.mx/DGIET/web/menu_infsector.htm)

<sup>30</sup> Aunque cada movimiento migratorio tiene patrones históricos específicos, es posible generalizar la dinámica social de sus procesos. No obstante, es necesario diferenciar entre la migración motivada por cuestiones económicas y la migración forzada. La mayor parte de las migraciones económicas comienzan con personas jóvenes económicamente activas. Las dinámicas son diferentes en el caso de los refugiados y los solicitantes de asilo, quienes se ven obligados a migrar porque la persecución, la violación de los derechos humanos y la violencia generalizada hacen insostenible la vida en sus países de origen [Castles, 2004: 44, 46].

<sup>31</sup> Los movimientos adoptan muchas formas: las personas emigran como obreros, especialistas altamente calificados, refugiados o asimismo parientes de migrantes previos. Independientemente de si la intención original es un movimiento temporal o permanente, muchos se establecen de manera definitiva. Se crean redes de migrantes que vinculan las áreas de origen y destino y ayudan a impulsar importantes cambios en los dos. Estos fenómenos pueden cambiar las estructuras demográficas, económicas y sociales y conllevar una nueva diversidad cultural, lo que con frecuencia cuestiona su identidad nacional [Castles, 2004: 14].



para entender la situación del mercado de trabajo ya que se ha convertido en uno de los grandes retos para la política neoliberal en la medida en que la apertura económica de las mercancías no se corresponde con la misma libertad de circulación de la fuerza de trabajo. El equilibrio entre la idea del libre mercado y la regulación del tránsito de la fuerza de trabajo aparece más como un mito del neoliberalismo que como un hecho real, pues al libre tráfico de mercancías y productos no concuerda con la libre circulación de la fuerza de trabajo.

La expulsión de trabajadores mexicanos al mercado de Estados Unidos, se ha intensificado en los últimos años. Es una fuerza de trabajo abundante, barata y mayoritariamente de hombres y mujeres jóvenes de entre 15 y 44 años (en su etapa más productiva), con una escolaridad superior a los 10 grados.<sup>32</sup> Esta fuerza de trabajo ha sido no sólo necesaria, sino estratégica, para el desarrollo y la competitividad de algunos sectores particulares de la economía norteamericana, como la agricultura de perecederos, en la que es líder a escala mundial, por sus volúmenes de producción y altos niveles de productividad. Hay una fuerte demanda en actividades en las que prevalece la subcontratación en sectores como la construcción, los textiles, los servicios de mantenimiento, la jardinería y los domésticos, entre otros, cuyas características son la precariedad, la falta de derechos y la flexibilidad [Castles, 2004: 224]. En 1995, 75% de los migrantes mexicanos empleados tenía a lo más 12 años de escolaridad, en 2012 la proporción en ese grupo sólo se redujo a 73%. En esta nueva fase de la migración mexicana a EEUU hay menores flujos migratorios, una menor entrada de migrantes indocumentados a EEUU, y un aumento en la proporción de nuevos migrantes mexicanos documentados y con mayor calificación laboral” [BBVA Bancomer, 2013: 2]. Estos trabajadores se “(...) en sectores intensivos en mano de obra como la construcción, las manufacturas, los servicios de alimentos y alojamiento, y el comercio.

En general, estos sectores tuvieron una gran expansión económica en los 90 y hasta antes de la crisis económica de 2008, lo que permitió una gran demanda de mano de obra migrante mexicana. Sin embargo, fueron de los sectores que mayor pérdida de empleo registraron tras la crisis económica (75% de los empleos perdidos en EEUU fueron en la construcción, las manufacturas y el comercio) y en general en los

---

<sup>32</sup> En 2010, “(...) aproximadamente el 40 por ciento de la migración internacional correspondió a población entre 15 y 24 años de edad. Esto quiere decir que un porcentaje alto de quienes emigran abandonó sus estudios. Existen aproximadamente 434,961 familias de jornaleros agrícolas migrantes (migración interna), es decir, 2,071,483 individuos; de ellos, el 37 por ciento tiene 15 años o menos y debería estar cursando educación básica, mientras que el 14 por ciento tiene entre 16 y 20 años y podría estar en educación media superior o superior. Aun así, su

últimos años muestran escaso crecimiento económico y no han logrado recuperar todos los empleos perdidos. En tanto que sectores como la minería y los hidrocarburos, los servicios profesionales y administrativos, los servicios de educación, salud y asistencia social, son en donde mayor crecimiento en el empleo ha existido, y en la mayoría de ellos la participación de la mano de obra migrante mexicana es baja” [BBVA Bancomer, 2013: 31].

Las diversas reformas migratorias planteadas en Estados Unidos, buscan la regularización migratoria con un alto grado de control para laborar libremente en ese país, y poder a la postre obtener la ciudadanía; establecer nuevos trámites para la expedición de visas laborales de no inmigrantes que estarían en función de la escasez de la mano de obra en EEUU como posible solución frente a la inmigración no documentada en el futuro; se refuerza la seguridad de la frontera, tanto con infraestructura, equipamiento tecnológico y más personal de seguridad; y un mayor control de los migrantes al interior del país y la aplicación de sistemas más estrictos de verificación. Ven a la migración como un problema para la seguridad nacional, al que se debe controlar con la adecuación constante de las leyes, las restricciones sistemáticas a la entrada y la permanencia, etc., pero sin darle importancia a los beneficios que este proceso les ha generado en su economía con las diversas actividades económicas que demandan fuerza de trabajo que es cubierta por los inmigrantes que reciben un salario y lo gastan en bienes y servicios internos, con lo cual se estimula la producción y el crecimiento de la economía local; de este modo, los trabajadores son un factor esencial en la conversión regional y en la competencia mundial. En tanto los países proveedores de fuerza de trabajo perciben el problema como un factor que amortigua el desempleo por la falta de creación de empleos formales, disminuye la pobreza, relaja el conflicto social y se convierte en un elemento clave de obtención de divisas.

El flujo de los trabajadores mexicanos hacia Estados Unidos<sup>33</sup> ha sido una constante en la historia de México y es uno de los principales proveedores de migrantes del continente americano hacia Estados Unidos a nivel mundial. En 1970 se tenían registrados 7 597,511 mexicanos en Estados Unidos por lo que “(...) las personas productivas que emigran a Estados Unidos pasó de 28,000 al año en la década de los

---

<sup>33</sup>Los fuentes estadísticas son muy diversas y nos dan una idea de lo que sucede con la migración aunque hay evidentes contradicciones y diversos problemas técnicos y metodológicos para definir el tamaño, dinámica y estructura de la población mexicana migrante, aunque son útiles para tener una visión general de esta parte del mercado de trabajo (Conapo, El Banco de México, el INEGI (ENOE) y otras fuentes especializadas que nos dan una perspectiva más clara de este problema.

sesenta, a 138,000 en los setenta y un promedio de 235,000 durante los ochenta y más de 300 000 personas en los noventa" [Conapo, 1997]. En 1990, había migrado un volumen cercano a 5 millones (6% de la población), de los cuales alrededor de 3.5 millones eran documentados y cerca de 1.5 millones eran indocumentados (Tuirán, 2000: 234; Conapo, 1997: 33; 2000: 221]. Hasta 2007 la migración mexicana mantuvo una tendencia creciente, "(...) el número de personas de origen mexicano que residía en EEUU era de 30.3 millones, de los cuales 11.8 eran nacidos en México y el resto en aquel país. Sin embargo, tras la crisis económica mundial más reciente, la migración mexicana se detuvo y después de 4 años de crisis aún no logra recuperarse. Los datos más recientes indican que "Entre 11.1 y 11.5 millones de migrantes no documentados residen en EEUU, de los cuales entre 5.4 a 6.8 millones nacieron en México; es decir entre el 47% y 59% de todos los migrantes no autorizados en EEUU son mexicanos. De ahí la importancia que tiene para México los resultados de la reforma migratoria tan polémica en EEUU, (...) había sido aprobada por el Senado y empezaría a discutirse en la cámara de representantes" [BBVA Bancomer, 2013: 22, 26-27]. En términos relativos esto representa 3.6% de la población total de Estados Unidos y más del 10% de la población mexicana.<sup>34</sup> Significa una pérdida muy grande de fuerza de trabajo joven, calificada y barata.

## Las remesas

El aumento del flujo migratorio a Estados Unidos propició un crecimiento constante de las remesas que recibe el país con los recursos que los trabajadores envían a sus familias,<sup>35</sup> es decir, las transferencias de ingreso –monetario y no monetario– que los migrantes internacionales realizan desde los países de destino a los de origen se va incrementado [Tuirán, 2000: 155; Verduzco, 2000: 29]. En el caso de México se convirtieron en una fuente de divisas muy importante y un sostén esencial para los integrantes de millones de hogares radicados en México. Aunque los ingresos son utilizados para satisfacer las necesidades esenciales de las familiares por lo que dedican más del 80% en el consumo de alimentos, la compra de algunos bienes duraderos y para mejorar la vivienda aunque hay una pequeña cantidad que la destinan a inversión productiva [Conapo, 1999: 161, 174, 182; Tuirán, 2000: 91, 169].

---

<sup>34</sup>El 67% de la fuerza de trabajo que migra a los Estados Unidos tiene una edad que va de los 15 años a los 44 [BVBA Bancomer, 2011: anexo estadístico].

<sup>35</sup>En la información que proporciona la Conapo se asegura que 62% de los migrantes envía periódicamente dinero a sus familias en México por un valor que equivale a poco más de la mitad del salario ganado. [Conapo, 2000: 222, Tuirán, 2000: 151].

De acuerdo con los datos del Banco de México, las remesas han pasado de 2 494 millones de dólares en 1990 a 3 672 millones de dólares en 1995 y 6 572 millones en 2000. En el 2001, México recibió 8 895.3 millones de dólares, 9 814 y en 2002, 13 265. Ya para 2003, México recibió 13 266 millones de dólares los cuales se incrementaron a 16 613 millones de dólares en 2004 y más de 20 034 millones de dólares en 2005, hasta alcanzar los 23 742 millones de dólares en 2006. En 2007 se alcanzó la cifra más alta al registrar 26 069 millones de dólares, que disminuirían a partir de ese momento a 25 145 millones de dólares al inicio de la crisis en 2008. Esto propició una caída importante del número de migrantes con una caída el monto de remesas a 21 145 en 2009. A partir de 2010 se registró una pequeña recuperación con 21 271 millones de dólares que se prolongó en 2011 con 22 721 millones de dólares y 22 446 millones en 2012. Es decir, en términos de dólares las remesas se han recuperado en poco menos de 4% desde su punto máximo, pero están todavía 18% por debajo de su mayor nivel en diciembre de 2007 [BBVA BANCOMER, 2013: 4].

Los recursos por remesas representan una importante proporción del PIB nacional y, en términos comparativos, amplias ventajas sobre las principales actividades económicas generadoras de divisas ya que llegaron a representar cerca de 80% de las exportaciones petroleras, 70% del superávit de la balanza comercial de maquiladoras, superaron en más de 40% los ingresos por turismo y en distintos periodos fueron mayores a los recursos que llegaron por Inversión Extranjera Directa (IED). En términos Producto Interno Bruto llegaron a representar entre el 2.5% y 3.5% del ingreso nacional [BBVA Bancomer, 2011: 8].

Las estimaciones más recientes del Banco Mundial, en lo que corresponde a la captación de remesas personales, nos ubican en el cuarto lugar como país "(...) incluyen remesas de trabajadores, compensaciones en salarios y otras transferencias y créditos, que no son sólo de tipo familiar. Con 24.5 mil millones de dólares, México fue desplazado por Filipinas al 4to lugar como mayor receptor de remesas a nivel mundial, en donde India y China ocupan la primera y segunda posición, respectivamente" [BBVA BANCOMER, 2013: 2]. No solo ha cambiado la importancia del peso de las remesas por país sino que también, la composición de la población migrante al intensificarse la expulsión de fuerza de trabajo femenina.

Los trabajadores migrantes mexicanos hacia Estados Unidos, no solo han sido necesarios, sino estratégicos para el desarrollo y la competitividad mundial de los empresarios estadounidenses, particularmente de algunos sectores de su economía, como la agricultura de perennales que los colocó como líderes a escala mundial por sus volúmenes de producción y sus altos niveles de productividad. Además, generalmente ocupan los puestos poco calificadas y de baja remuneración. Se agrupan "(...) en barrios deteriorados donde sus hijos asisten a escuelas en las que predominan otros niños como ellos, que pertenecen a las



llamadas minorías étnicas o raciales. Dado el bajo nivel de escolaridad con que llegan y su falta de conocimiento del inglés no se puede esperar más que un mercado laboral tan segmentado y estratificado como el estadounidense” [Levine, 2004: 87]. El desplazamiento significa también la estandarización de la precariedad laboral.

## Efectos de la migración

La migración desempeña un papel fundamental en varios aspectos, con respecto al desempleo esta opción tiene un efecto amortiguador en los países emisores que lo han duplicado o triplicado, en cuanto al ingreso significa un mejoramiento en la precariedad del mercado de trabajo al mismo tiempo que reduce los niveles de pobreza porque produce un aflojamiento de la tensión social, sin embargo en el largo plazo esta situación tiene costos sociales importantes: la salida de la fuerza de trabajo joven y con mayores niveles de educación representa una pérdida de población productiva para el país emisor (bono poblacional). Los enormes esfuerzos en la lucha por aumentar los gastos en educación que realiza el Estado no se ven compensados con la utilización productiva de esta fuerza de trabajo calificada y por el contrario va a beneficiar a la economía que los ocupa, en particular cuando el migrante decide quedarse definitivamente en el país receptor.<sup>36</sup> Sin olvidar que el tránsito de una sociedad a otra afecta no sólo los aspectos económicos, sino las relaciones sociales y patronales, la cultura, la política, la estructura familiar, etc., tanto en países receptores como en los del origen del migrante.

---

<sup>36</sup> Esta observación ya se hacía desde el siglo XIX: “‘Supongamos’, dice Herman Merivale, ex profesor de economía política en Oxford y funcionario del Ministerio de Colonias Inglesas, ‘supongamos que en ocasión de alguna de esas crisis la nación hiciera un gran esfuerzo para desembarazarse, mediante la emigración, de varios cientos de miles de brazos superfluos; ¿cuál sería la consecuencia? Que en la primera reanimación de la demanda de trabajo se produciría un déficit. Por rápida que sea la reproducción de los hombres, en todo caso se requeriría el intervalo de una generación para remplazar la pérdida de los obreros adultos. Ahora bien, las ganancias de nuestros fabricantes dependen principalmente de la posibilidad de aprovechar los momentos favorables, cuando la demanda es intensa y es posible resarcirse de los periodos de paralización. *Esta posibilidad sólo se la asegura la facultad de disponer de la maquinaria y el trabajo manual. Es necesario que los en la encarnizada lucha competitiva sobre la que se funda la riqueza de este país*” [Marx, 1867, tomo I, vol. 3:789]. *fabricantes encuentren brazos disponibles*; es necesario que estén en condiciones de redoblar o reducir la intensidad de las operaciones ejecutadas por los mismos, según lo requiera la situación del mercado; en caso contrario, será absolutamente imposible que mantengan la preponderancia

La fuerza de trabajo calificada le es necesaria a la valorización, por eso los países desarrollados están aplicando programas de migración selectiva de fuerza de trabajo de alta calificación en actividades punta del desarrollo tecnológico en donde hay una demanda creciente y que su propia población no puede cubrir ante la imposibilidad de reponer la fuerza de trabajo desplazada por el envejecimiento de su población. Se quedaron con el capital intelectual más valioso de los países en vías de desarrollo sin una compensación a cambio “(...) después de que los países en vías de desarrollo han invertido los pocos dólares que pueden en educación, los países desarrollados, a menudo de manera involuntaria, intentan hacerse con la flor y nata de sus trabajadores” [Stiglitz, 2006: 128].

La búsqueda de trabajadores con cierto grado de calificación se ha ido intensificando “En las últimas dos décadas y de forma más acentuada desde 2007 se ha dado una tendencia de mayor demanda de empleo en Estados Unidos hacia trabajadores de mayor calificación laboral. El porcentaje de empleados con nivel profesional y posgrado pasó de 26% en 1995 a 30% en 2006 y a 34% en 2012, de tal forma que 63% de los empleados en Estados Unidos en 2012 tiene más de 12 años de escolaridad. No obstante, la oferta de mano de obra de migrantes mexicanos no ha podido adaptarse a la velocidad en que han ocurrido estos cambios en la demanda. En 1995, 84% de los migrantes mexicanos empleados tenía a lo más 12 años de escolaridad, en 2012 la proporción en ese grupo sólo se redujo a 82%. Si bien la proporción de migrantes mexicanos creció entre 1995 y 2012 en el nivel de profesional o posgrado, el crecimiento estuvo por debajo del crecimiento nacional (6 puntos porcentuales menos)” [BBVA Bancomer, 2013: 32].

Otro efecto directo sobre los trabajadores es que los migrantes tienen una situación muy inestable por carecer de los documentos migratorios, en tanto que el país receptor parece no tener prisa en su regularización, a pesar de los beneficios que generan estos trabajadores. Esta situación es más clara cuando estalla la crisis o se incrementa el desempleo, por lo que se intensifican las presiones internas, por ejemplo en la crisis del 2009 la tasa de desempleo pasó de un promedio del 4 al 5% al 10% en los momentos álgidos de la crisis y se aplicaron diversas políticas restrictivas para los trabajadores indocumentados (leyes, reglamentos, decretos) para expulsar a los migrantes sin ninguna consideración.<sup>37</sup> No les importa las graves dificultades de los países de origen, a pesar de que saben de la incapacidad nacional para darles una alternativa de empleo en el mercado interno.

---

<sup>37</sup> En la página del Conapo la ruta de los indicadores demográficos es: [http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=125&Itemid=193](http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=125&Itemid=193).

Es claro que mientras exista demanda de trabajo en el mercado externo y no se generen las condiciones de trabajo bien remunerado en el país emisor, los trabajadores seguirán migrando, a pesar de todos los obstáculos y las peores condiciones de migración que ponen incluso en riesgo la vida de los migrantes ante las dificultades del cruce y la delincuencia organizada y seguirá la tendencia de desplazamiento de la fuerza de trabajo de los migrantes con las consecuencias observadas en estados como Zacatecas,<sup>38</sup> Michoacán o Coahuila en donde la migración representa entre el 30 y el 50% de la PEA total.

## CONCLUSIONES

El mercado de trabajo en México se ha precarizado, debido a la falta de un crecimiento económico sostenido que incorpore a los millones de mexicanos excluidos del trabajo y del consumo básico con el fin de reducir el desempleo, crear empleos formales y disminuir la informalidad y, lo que es más preocupante, ha causado la pérdida de más del 10% de la fuerza de trabajo calificada. Los programas para la creación de empleos no tuvieron resultados; por ejemplo, el Programa de Primer Empleo (PPE) estableció el objetivo de la creación de empleos permanentes y bien remunerados en la economía formal, junto a iniciativas como el apoyo a jóvenes emprendedores y el impulso a las pequeñas y medianas empresas que sólo han beneficiado al capital pero que tuvieron que cancelarse porque no generó los resultados mínimos esperados.

El alejamiento del Estado de su función social y concentrar su esfuerzo en el desarrollo del mercado ha profundizado la precarización del mercado de trabajo tanto en las condiciones de trabajo como en la pérdida de prestaciones históricas, la subcontratación del trabajo, la imposición de contratos temporales, la extensión de las jornadas de trabajo, la intensificación laboral, el control salarial con una pérdida constante del poder adquisitivo, las modificaciones a las pensiones al entregarlas al capital privado, la burocratización de las organizaciones sindicales o la falta de atención a las violaciones de los derechos de los trabajadores, entre otros que se plasmaron en pérdidas de los trabajadores y que se legalizan con la Reforma Laboral.

---

<sup>38</sup> Se han impulsado programas de desarrollo importantes como el que se estableció en 1992 en Zacatecas con el fin de apoyar a clubes de migrantes zacatecanos en Estados Unidos para desarrollar proyectos de inversión, estableciendo que por cada dólar que aporten los migrantes, el gobierno del estado y el gobierno federal contribuyen en conjunto con dos más. La prioridad en el destino de las inversiones fue el desarrollo de infraestructura básica, como suministro de agua potable y alcantarillado, escuelas, deportivos, caminos, pavimentación, iglesias, parques y plazas (Conapo, 1999:184], aunque se han hecho muchos cuestionamientos sobre quién podrá disfrutar de tales obras si la mayor parte de la población activa ya emigró y difícilmente retornará a su lugar de origen

El neoliberalismo estableció un grado mayor de expoliación del trabajo con el establecimiento de la producción Toyotista o flexible, las multifunciones y la calificación permanente de los trabajadores para mantenerse en el puesto de trabajo, con mayores grados de intensidad en la producción, el aumento de la productividad, la cancelación de conquistas obreras en la mayor parte de los contratos colectivos (asistencia, puntualidad, antigüedad, capacitación y productividad), la desaparición de muchos sindicatos, la abolición de la bilateralidad entre trabajadores y patrones para la discusión de cuestiones fundamentales sobre la producción y organización del trabajo, además de los efectos en ambos ámbitos por la redefinición estatal de los gastos sociales y la restricción presupuestarias que ocasionó el empobrecimiento severo de los trabajadores y llevó a la pobreza a sectores amplios de la población.



## BIBLIOGRAFÍA

- Alvater, Elmar y Birgit Mahnkopf [2002], *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización*, México, Siglo XXI.
- BBVA BANCOMER (2011), "Situación migración México", Servicio de Estudios Económicos, Fundación BBVA Bancomer A.C., México, mayo, 42 pp.
- (2013), "Situación migración México", Año 5, No. 9, Servicio de Estudios Económicos, Fundación BBVA Bancomer, México, Julio 2013 - Noviembre 2013, 48 pp.
- Castles, Stephen y Mark J. Miller [2004], *La era de la migración. Movimientos internacionales en el mundo moderno*, Universidad Autónoma de Zacatecas, Secretaría de Gobernación, Instituto Nacional de Migración, Fundación Colosio, Porrúa.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas CEFP, *Nota informativa*, México, LXII Legislatura, Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, 13 de septiembre de 2012, 4 p.
- Chomsky, Noam y Heinz Dieterich [1995], *La sociedad global*, México, Joaquín Mortiz.
- Consejo Nacional de Población [1997; 1999; 2000], *La situación demográfica de México*, México.
- [2004], *La nueva era de las migraciones. Características de la migración internacional en México*, México, México.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*, México DF. CONEVAL, 2009, 128 p.
- (2011), <http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/index.es.do> (consulta el 30 de julio 2011).
- (2012), *Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México 2012*, México DF. Coneval, 250 p.

De la Garza Toledo, Enrique (2006), "Los proyectos de reforma laboral de la UNT y del CT-CCE", en De la Garza, Enrique y Salas, Carlos (coordinadores), *La situación del trabajo en México*, México, UAM-I, Solidarity Center, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdéz, S. A. de C. V., pp. 497-528.

Fujji, G., Ruesga S. (2006), "El ajuste de los mercados laborales de América Latina a la globalización Económica", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 24, núm. 1, México, pp. 25-56.

García Nieto, Héctor, *et al* [2006], "Situación actual y perspectivas de los sistemas de pensiones y jubilaciones en México", en Enrique de la Garza y Carlos Salas Páez (coords.), *La situación del trabajo en México, 2006*, México, UAM, Instituto de Estudios del Trabajo, Plaza y Valdés. pp. 205-232.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (2003), *El subsector informal en México*, Comunicado de Prensa, Aguascalientes, 05 de septiembre de 2003, Número 100/2003, Comunicación Social, INEGI.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2010), *Sistemas de Cuentas Nacionales de México*, cuadros estadísticos, Tomo I. México, [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

——— [2012], *Encuesta Nacional de Empleo Urbano e Indicadores de Empleo y desempleo*, en , [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

International Labour Organization (2012), *Global Employment Trends 2012*, Geneva: ILO, 1 v. [www.ilo.org/publns](http://www.ilo.org/publns)

——— (2013), *Global employment trends 2013: Recovering from a second jobs dip / International Labour Office*, Geneva: ILO, 239 p.

Juárez Sánchez, Laura (2004), *Reestructuración económica y trabajadores del campo y de la ciudad*, en <http://www.uom.edu.mx/ReestructuraciónEconomica.htm>

Levine, Elaine [2004], "La otra cara de la migración: inserción laboral y estatus social de los migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos" en Levine, Elaine (ed.), *Inserción laboral de migrantes mexicanos y latinos en Estados Unidos*, Cuadernos de América del Norte núm. 2, México, CISAN-UNAM, pp. 87-104.

- Manzo Ramos, Eduardo [2000], "Del incierto trabajo a la precariedad asegurada. Tendencias y retos de la ocupación en México", México, UAM, en *El Cotidiano*, 99: 42-54, año 16, enero-febrero.
- Marx, Carlos [2000], "La ley general de la acumulación capitalista", en *El Capital*, México, Siglo XXI, Tomo I, vol. 3, Capítulo XXIII, pp. 759-890.
- Naville, Pierre (1997), "Población activa y teoría de la ocupación" en Friedmann, Georges y Pierre Naville, *Tratado de sociología del trabajo*, México, Fondo de Cultura Económica, (Quinta reimpresión), vol. I, pp. 143-175.
- Organización Internacional del Trabajo [2002], "El trabajo decente y la economía informal", *Conferencia Internacional del Trabajo, 90 Reunión*, Ginebra.
- [2003], *Informe General, Decimoséptima Conferencia Internacional de estadísticos del Trabajo*, Ginebra.
- (2011), *Tendencias mundiales del empleo 2011. El desafío de la recuperación del empleo*, Suiza, Oficina Internacional del Trabajo, Departamento de Comunicación y de la Información Pública. [www.ilo.org](http://www.ilo.org)
- Rendón Gan, Teresa (2000), "La evolución del empleo" en Arturo Alcalde *et al.*, *Trabajo y trabajadores en el México contemporáneo*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 25-91.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel [2000], *México en la economía global. Tecnología, espacio e instituciones*, México, UNAM.
- Ruiz Nápoles, Pablo y Ordaz Díaz, Juan Luis (2011), "Evolución reciente del empleo y el desempleo en México", en *ECONOMÍA Unam*, vol. 8, núm. 23, México, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 91-105.
- Salas Paéz, Carlos y Eduardo Zepeda [2003], "Empleo y salarios en México contemporáneo", en Enrique de la Garza y Carlos Salas Paéz (coord.), *La situación del trabajo en México, 2003*, México, UAM, Instituto de Estudios del Trabajo/ Plaza y Valdés, pp. 55-75.

Samaniego Breach, Norma [1998], "Programa de empleo e ingreso en México" en Annes Andraus Troyano y Gustavo Márquez (eds.), *Programa de empleo e ingreso en América Latina y el Caribe*, Lima, BID-OIT, pp. 263-294.

Stiglitz, Joseph E. (2006), *Cómo hacer que funcione la globalización*, México, Santillán Ediciones Generales, 433 pp.

——— (2010), *Caída Libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, México, Santillana Ediciones, 423 pp.

Tuirán, Rodolfo (coordinador) [2000], *Migración México-Estados Unidos. Presente y futuro*, México, Conapo.

Verduzco, Gustavo [2000] *La migración mexicana a Estados Unidos: estructuración de una selectividad histórica*, en Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos: continuidad y cambio*, México, Conapo, pp. 11-32.

# Alas, palas y cultivos: el fenómeno de las interacciones tecnológicas y económicas en el caso de la industria aeronáutica y la de las energías renovables

*Santiago M. López<sup>1</sup>*

Instituto de Estudios en Ciencia y Tecnología de la Universidad de Salamanca

## INTRODUCCIÓN

Solemos pensar que la tecnología es un producto directo de la aplicación de los avances científicos. Pocas veces somos conscientes de que la política y la ideología marcan la manera de conseguir los logros tecnológicos y los avances científicos. Ciertamente la tecnología, la ciencia y el cambio institucional coevolucionan (se interrelacionan y modifican unos a otros). Los tres son construcciones sociales. Evidentemente un artefacto tecnológico funciona o no, un principio teórico explica o no la naturaleza y un cambio institucional resuelve o mejora los problemas sociales o no. En este juego de la coevolución, además, hay interrelaciones internas. Es muy común que las tecnologías se influyan unas a otras, o cómo parece que fuesen de propósito general y otras meramente de adaptación.

Una sencilla metáfora/modelo (véase la figura 1) facilita la comprensión de estas dos ideas. Imaginemos que las tecnologías son los hilos de cable que se entrelazan (unas influyen a las otras); por fuera estarían recubiertos esos cables de una camisa de plástico la cual sería las instituciones sociales. Esa camisa facilita que la interrelación de las tecnologías se mantenga. Por dentro del trenzado, y sin salirse de la camisa de

---

<sup>1</sup> La presente investigación se encuadra en los trabajos llevados a cabo dentro del proyecto de investigación MINECO - HAR2010-18544 (subprograma HIST).



plástico (el marco institucional), la corriente que circularía serían las teorías y principios científicos (avances científicos); éstos actuarían como la corriente de electrones en un cable eléctrico. A su vez los electrones permitirían conectar e interrelacionar a las tecnologías, pero no pueden salir de la camisa, es decir, sería imposible superar las restricciones sociales que ponemos a su utilización y desarrollo.

## FIGURA 1

Las dos ideas claves que se desprenden del modelo expuesto son: primera, que el flujo de ideas y tecnologías utilizadas por una sociedad está condicionado por sus instituciones sociales y, segunda, que las tecnologías se interrelacionan partiendo de sus bases científicas comunes. Las ideas científicas no surgen al azar aunque en un país tengamos al científico más capacitado ya que corresponden al medio social en que ese científico vive, incluso no aparecen porque sí en su cerebro como si éste fuese un captador de principios. Es la comunicación y el trabajo en común lo que hace surgir el avance y esto sólo saldrá adelante y será adoptada por las tecnologías si la sociedad tiene instituciones sociales capaces de auspiciarla, financiarla y desarrollarla. Dicho de forma muy sencilla: si Einstein hubiera nacido en el paleolítico habría desarrollado otros principios, pero no el de la relatividad. Obviamente se necesita un flujo previo de conocimientos y solemos ver un avance científico o tecnológico como culminación de otros, pero esto no es lo importante desde un punto de vista económico. Lo relevante para la economía y la historia es entender porqué una sociedad es incapaz de llegar a ese avance siendo prácticamente igual a su vecina. Es entonces cuando apelamos a que la clave radica en sus diferencias institucionales.

Aquí partimos de esta reflexión para adentrarnos en la situación actual de dos sectores como son la energía eólica (apartado 1) y la aeronáutica (apartado 2) en el mundo. Una vez expuestos los puntos de estos dos sectores haremos una reflexión entre la interrelación que hay entre ellos (apartado 3). Llegados a este punto defenderemos que dicha interrelación ha sido fructífera y fácil en buena medida gracias al marco institucional, tanto nacional como internacional. En contraste con esta relación fácil y fructífera expondremos la hipótesis de que las energías renovables basadas en la utilización de cultivos energéticos no presentan interrelaciones entre tecnologías, debido a que el marco institucional es diferente (apartado 3). Analizar las consecuencias de estas interacciones, exitosas o no, nos encontramos con el problema clave del siglo XXI: conseguir el desarrollo económico sin alterar el clima y asegurar el sustento de la humanidad, es decir, un desarrollo sostenible.

Aunque la visión que se va a ofrecer es mundial, hemos procurado centrar algunos aspectos en los casos mexicano, español y argentino, ya que presentan peculiaridades interesantes en determinados sectores, energías y tecnologías.

## 1. LA APUESTA POR LAS ENERGÍAS RENOVABLES

Dejando a un lado la energía hidroeléctrica como renovable, el resto (la geotérmica, la eólica, la solar, la mareomotriz y las que utilizan biomasa) no han desempeñado un papel destacado hasta mediados del siglo pasado en el consumo en los sistemas nacionales de distribución de la energía. Sólo desde mediados del siglo XX las energías renovables se han considerado como fuentes factibles de ser integradas en las redes nacionales. Hasta entonces su promoción y apoyo no había entrado en las agendas de los gobiernos. En este sentido, no debemos olvidar que en aquellos momentos (los años cincuenta y sesenta) la preocupación de los gobiernos no estaba en explotar su carácter de energías alternativas o sustitutivas de las energías fósiles. Casi siempre la promoción tenía como finalidad la de dotar de recursos para la investigación a los grupos que estaban investigando en aerogeneradores, espejos y paneles solares y toda suerte de instrumentos para captar energía mareomotriz, de las olas y geotérmica. Las industrias habían desarrollado convertidores, pero la escala de producción era pequeña y su aplicación solía ser local y nunca integrada en la red general de distribución de electricidad, es decir, la energía no se volcaba a la red eléctrica.

Las excepciones son las centrales geotérmicas y las mareomotrices. En este sentido la más antigua y paradigmática es la central mareomotriz situada en el estuario del río Rance en la Bretaña francesa. “La Rance”, denominación por la que se conoce a la central, entró en funcionamiento en 1967 con una potencia de generación total de 240MW. Desde el punto de vista de la historia de la tecnología sintetiza las expectativas del pasado y la idiosincrasia que tienen las energías renovables; por un lado, por su tamaño e integración plena en la red de distribución “La Rance” responde al modelo de gran producción y aprovechamiento completo del recurso. Pero, por otro, su efecto medioambiental fue demoledor para el hábitat de la zona al cambiar el sistema de mareas, en cierto modo estas características también se repiten en centrales geotérmicas como la de “Cerro Prieto” (México), debido a que utiliza canales o drenes de evaporación generando contaminación por salmuera y por los metales y minerales con que va cargada el agua drenada. Estos dos casos muestran que el desarrollo de estas energías no puede implicar

un costo medioambiental que trastoque los hábitats y los servicios ecosistémicos previos que permitían las actividades agrícolas en la zona. Las energías renovables están asociadas tanto a su carácter directo de no contaminantes (reductoras de CO<sub>2</sub>) como indirecto, es decir, su desarrollo debe estar asociado al respeto por el medioambiente.

Antes de los años setenta con la excepción de "La Rance", el resto de las iniciativas aún tenían un carácter sólo experimental. La perspectiva de invertir tan solo en la investigación de los posibles convertidores renovables varió al inicio de los años setenta. Como siempre, se trató de un proceso en paralelo en el que fue cambiando la mentalidad de la sociedad y la capacidad política para asumir los riesgos a la vez que la tecnología. Aunque los avances tecnológicos fueron claves, el primer paso fue el cambio en la concepción de lo que las autoridades y la sociedad entendían por el término: "energías renovables". Esto ocurrió poco a poco desde finales de los años sesenta. Para 1972, año en el que se celebró la Conference on the Human Environment de la ONU en Estocolmo, ya era patente que la percepción social, científica y política habían cambiado. No sólo se miraba a las energías renovables como una opción de futuro, sino que se tomaban las primeras medidas con relación a cómo utilizar y desarrollar estas energías dentro de los sistemas económicos. En Estocolmo se encontraron, por un lado, los científicos y líderes medioambientalistas de los países desarrollados que habían roto con el discurso tradicional e introducido el concepto de "energías alternativas" frente a los perjuicios ambientales que producían la energía nuclear y la energía térmica procedente de la combustión de fuel y carbón. Por otro, estaban los representantes de los países en desarrollo y subdesarrollados, los cuales defendieron que cabían modelos de desarrollo respetuosos con los ecosistemas, basados en las energías renovables y de un ámbito no sólo local. Parecía lo mismo, pero en realidad en el norte se daba más importancia a los problemas relacionados con la contaminación de las energías tradicionales (posición alternativa), mientras que en el sur ya se consideraban las energías renovables como una opción de desarrollo económico (posición activa); este concepto es el que finalmente predominaría como estrategia de los estados.

En el momento que los países empezaron a tomarse en serio a las energías renovables la crisis del petróleo de 1973 sacudió todos los esquemas. Una vez descontado el hecho de la elevación del precio del petróleo por los conflictos políticos, los gobiernos y las empresas cambiaron la marcha y aceleraron sus planes de introducir las energías renovables en el mediano plazo. Mientras tanto, había que tomar medidas de ahorro y, sobre todo, de aumento de la eficiencia en las centrales térmicas basadas en la combustión del carbón y el petróleo. Sin embargo, no debemos olvidar que aún en aquellos años las energías renovables no eran realmente consideradas como tal, sino que imperaban las fuentes alternativas al petróleo. Se

trataba de buscar fuentes de energías en gran escala capaces de reducir la dependencia de las energías fósiles procedentes de la combustión del carbón y el petróleo. Aquella búsqueda de alternativas suponía mirar hacia dentro, a las posibilidades que cada país ofrecía de acuerdo a sus ciclos naturales.

Por supuesto los países productores de carbón y petróleo miraron también hacia adentro. De hecho, algunos como Australia, bien dotada de buen carbón, relegaron sus políticas de búsqueda de fuentes alternativas en función de un mejor aprovechamiento de las fuentes fósiles. México también se comportó de manera similar buscando aumentar la producción de refinados menos contaminantes.

En los países con mayor dependencia de la importación de combustibles fósiles se realizó una intensa búsqueda de las nuevas fuentes de energía en los años ochenta, se estudiaron las dotaciones en horas de radiación solar y flujos de viento. Fue entonces cuando el concepto de renovable, tal y como hoy lo entendemos, ganó fuerza, en especial tras el informe la World Commission on Environment and Development de la ONU de 1987. En el informe se diluían las diferencias de concepción que habían aparecido al principio entre los países del norte y el sur. No se trataba ya de buscar tan sólo paliativos a la dependencia del petróleo y la contaminación producida por la combustión del carbón y los hidrocarburos, cuestiones ambas que la energía nuclear solucionaba, sino de basar el desarrollo en fuentes de energía renovables. No obstante, la preocupación de los gobiernos seguía siendo la de mitigar la dependencia y la contaminación, mucho más que plantearse un modelo nuevo de desarrollo, de hecho, un nuevo modelo pasaba primero por fijar una estrategia para incorporar las energías renovables en gran escala a la red eléctrica. Un asunto que no estaba resuelto.

Casi inmediatamente la perspectiva cambió. Fue el año de 1988 en el que se creó el IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) por parte del World Meteorological Organization (WMO) y el United Nations Environment Programme (UNEP). Ya claramente había un cierto consenso en que no se trataba sólo de reducir emisiones, sino de basar el desarrollo en las energías renovables. Pasaron 10 años de disputas y demostraciones sobre los problemas y riesgos que acarrearía seguir con modelos de desarrollo basados en la combustión de los recursos fósiles. Esto hizo que los países industrializados firmaran el Protocolo de Kioto en 1997.<sup>2</sup> Para conseguir su objetivo principal, que fue reducir por parte de los países firmantes en

---

<sup>2</sup> En el artículo segundo del Protocolo de Kyoto los apartados cuarto y sexto eran los más significativos a la hora de promover el uso de la energías renovables: iv) Investigación, promoción, desarrollo y aumento del uso de formas nuevas y renovables de energía, de tecnologías de secuestro de dióxido de carbono y de tecnologías avanzadas y novedosas que sean ecológicamente racionales. vi) Fomento de reformas apropiadas en los sectores pertinentes con el fin de promover unas políticas y medidas que limiten o reduzcan las emisiones de gases de efecto invernadero no controlados por el Protocolo de Montreal

5% las emisiones totales de gases con respecto a los datos de 1990 en el menor plazo posible, se propuso como estrategia principal el desarrollo de las fuentes de energías renovables. La evolución de las negociaciones del Protocolo de Kioto, sometidas a revisiones y aplazamientos continuamente, sintetiza la compleja relación entre la emisión de gases invernadero, el cambio climático, el crecimiento económico y la promoción de las energías renovables. Tras 10 años, en 2007, la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (COP13) celebrada en Bali (Indonesia) quería ser el punto de partida para reforzar el acuerdo de manera estable.<sup>3</sup> A ella le siguió la reunión de Poznan (Polonia) (COP14), en 2008, parecía pues un año clave. Todo indicaba que el apoyo a las energías renovables en el mundo iba a ser fuerte y liderado por EU. Barack Obama presentó su plan para hacer compatible la reforma energética, el crecimiento y el cambio climático, el cual se basaba en el desarrollo de las llamadas tecnologías verdes, la reducción de las importaciones de petróleo y el incremento de la carga impositiva sobre los beneficios de las compañías petroleras.

El plan Obama implicaba una inversión de 150 000 millones de dólares en 10 años en fuentes de energía con bajas emisiones de dióxido de carbono, lo cual iba a suponer: a) duplicar la inversión en investigación en este campo, b) desarrollar tanto el uso de la biomasa como de los recursos solares y eólicos, c) reducir considerablemente el consumo de petróleo en 10 años, d) elevar el rendimiento del combustible para vehículos en 4% anual y e) renovar la flota automovilista con un millón de híbridos para 2015.

Sin embargo, 2009 terminó siendo el inicio de la decepción en el apoyo de los gobiernos a las energías renovables. En la COP15 de Copenhague (Dinamarca) se tenía que haber fijado la sustitución para 2012 del Protocolo de Kioto, pero lo único que se consiguió fue prorrogar el objetivo inicial de éste y perder la intensidad del apoyo por parte de algunos de los países más importantes.

---

<sup>3</sup> En ese año en España el *Real Decreto 661/2007, de 25 de mayo, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial*, indica en su preámbulo que:

La sociedad Española actual, en el contexto de la reducción de la dependencia energética exterior, de un mejor aprovechamiento de los recursos energéticos disponibles y de una mayor sensibilización ambiental, demanda cada vez más la utilización de las energías renovables y la eficiencia en la generación de electricidad, como principios básicos para conseguir un desarrollo sostenible desde un punto de vista económico, social y ambiental. Además, la política energética nacional debe posibilitar, mediante la búsqueda de la eficiencia energética en la generación de electricidad y la utilización de fuentes de energía renovables, la reducción de los gases de efecto invernadero de acuerdo con los compromisos adquiridos con la firma del protocolo de Kyoto.



## El caso de España en comparación internacional

La situación actual en el mundo indica que el peso de las energías renovables es aproximadamente de 13%. De este porcentaje 53% procede de los países en desarrollo donde, además, el crecimiento es mayoritario y más rápido, en especial en China e India (IPCC, 2012). Dentro de este panorama España desempeña, y lo sigue haciendo, un papel destacable en el apoyo a las energías renovables en escala mundial. Junto con Alemania y Dinamarca formó el principal grupo impulsor para la formación en 2009 de la Agencia Internacional de las Energías Renovables (IRENA). España, tanto en cifras absolutas como relativas, presenta una evolución del peso de las energías renovables de las más significativas en el mundo. La figura 2 muestra una comparativa que permite encuadrar el esfuerzo español y el mexicano.

### FIGURA 2

En un contexto de grandes regiones del mundo la UE es el mayor grupo de apoyo a las iniciativas con su Plan 20-20-20, que supone que todos los países deben asumir el compromiso de reducir 20% las emisiones de gases de efecto invernadero, 20% de mejora de la eficiencia energética y un consumo de energías renovables que debe alcanzar 20% para el año 2020. Es en este ámbito en el que se ha de entender el notable comportamiento de España en el incremento del uso de las energías renovables. Esta estrategia de la UE es la que a su vez está detrás de que el conjunto de la OCDE tenga un aceptable comportamiento, dejando a EU por detrás de ese esfuerzo.

Una mirada más atenta de la figura 2 revela que hay tres modelos o pautas entre los países: el danés, el australiano/mexicano y el mundial. El primero, es el modelo del incremento sostenido, creciente en el tiempo, muy potente en los últimos años y basado en tecnologías muy avanzadas y variadas en todos los tipos de energías renovables. El segundo, responde al hecho de contar con una fuente muy abundante de energía tradicional (carbón en el caso australiano y petróleo en el caso mexicano) que distorsiona las expectativas puestas en las renovables. Esto hace que el comportamiento de estos países y de otros que cuentan con fuentes baratas y abundantes de petróleo y carbón vaya en el sentido opuesto al del caso danés. Por último, tenemos el del conjunto del mundo, donde las variaciones en el peso porcentual de las renovables son mínimas y las tasas de participación de las renovables son relativamente altas superando 13%. Tras esta aparente y halagüeña situación está la incorporación de economías emergentes que aún pueden utilizar grandes reservas potenciales de energía hidroeléctrica pero, sobre todo, está el consumo tradicional de la biomasa (quema de madera) y no tanto la búsqueda de fuentes basadas en la energía

solar, la eólica, la energía hidroeléctrica con menor efecto ambiental o las centrales basadas en la utilización de la biomasa proveniente de los biocombustibles y los residuos. La realidad es que 10% de ese 13, proviene de la biomasa, de la cual 62% puede considerarse que utiliza métodos tradicionales. Del restante 3%, la hidroelectricidad supone 2.5. Esto hace que sólo 0.3% sea lo que aporta la energía eólica y 0.2% la solar.<sup>4</sup> En consecuencia, desde una perspectiva mundial, la humanidad sigue siendo una consumidora neta de los combustibles fósiles. Los cuales suponen 85%, siendo mayoritario el consumo de petróleo (34.6%) seguido del carbón (28.4%) y del gas (22 por ciento).

Si tuviéramos que encuadrar a España en uno de los tres modelos diríamos que pertenece claramente al modelo danés, es más, junto con Alemania son la triada que lidera ese modelo. La idiosincrasia de este pequeño club radica en la antigüedad del empuje y la intensidad que ha tendido en el último decenio. En una segunda línea entraría el resto de Europa, en especial la mediterránea. Si el esfuerzo y estrategia de países como Dinamarca, Alemania y España se pone en comparación con la situación mundial es cuando se entiende el calibre de la apuesta y valor social que entraña. De hecho no ha pasado inadvertido pues, a lo largo del presente siglo y hasta la crisis, España ha sido uno de los cinco mayores receptores en el mundo de inversiones directas del exterior destinadas a las infraestructuras.<sup>5</sup> Las infraestructuras relacionadas con la energía acumularon una media de 8.7% de todas las inversiones directas del exterior en el periodo 2005-2010. La importancia de este dato sólo se aprecia al compararlo con 23.6% que fue a parar a toda la industria manufacturera (no incluida la energía) y con las telecomunicaciones o el sector inmobiliario ambos con 5.7% (véase el cuadro 1).

#### CUADRO 1

Por consiguiente, el empuje en renovables tuvo un apoyo considerable de dentro y fuera. Los objetivos de la UE y los propios de España, fijados en superar 12% del consumo global de energía abastecido por las energías renovables en el año 2010, hicieron que la inversión fuera potente, ya que las previsiones para el 2005-2010 de inversión en energías renovables se estimaba en 23 000 millones de € para conseguir superar los 20 000 MW en eólica instalados y 1 200 MW en energía fotovoltaica, lo que suponía incrementos cercanos a 150% en el primer caso y superiores a 3 000% en el segundo. Este empuje ha hecho que en términos de capacidad instalada de energías renovables España sea, incluso en situación de crisis, el cuarto país tras China, EU y Alemania.

---

<sup>4</sup> IPCC (2012, 35) Los últimos datos para el conjunto del mundo son de 2008. El aporte de la energía nuclear es de un 2%

Si entramos en detalle veremos que los incrementos en la instalación de energía fotovoltaica fue hasta finales del pasado decenio uno de los más fuertes en el mundo. Tras Alemania, que es el país con más capacidad instalada, España a partir de 2007 superó a Japón y a EU que eran el segundo y tercero, respectivamente. En lo que se refiere a la energía solar por concentración o energía solar directa, cuya expansión es muy pequeña en el mundo, EU y España en 2010 seguían siendo los mayores productores, duplicando España la capacidad del resto.<sup>6</sup> Con respecto a la energía eólica la situación es similar, los países con mayor capacidad instalada en 2012 son China (75 GW), EU (60 GW), Alemania (31 GW), España (23 GW) e India (18 GW) (véase la figura 3). Además, si este dato lo pasamos a términos comparados, en función del peso que tienen estas instalaciones en la generación de electricidad del país, observamos que España y Portugal con 14% anual se sitúan justo detrás de Dinamarca que llega a 20%. Tras ellos Irlanda llega con 11% y Alemania 8%. El grado de penetración implica una buena gestión de la misma, siendo éstos los cuatro primeros que han tenido que desarrollar sistemas para la integración de la energía eólica en la red eléctrica, en especial España. A la vez, este crecimiento ha hecho que surgieran industrias de producción de turbinas eólicas, un mercado dominado por seis países: China, Dinamarca, India, Alemania, España y EU.<sup>7</sup> Es en este aspecto donde las tecnologías de los aerogeneradores y la aeronáutica conectan.

### FIGURA 3

Se puede decir que en el conjunto del mundo las energías renovables basadas en nuevas tecnologías, en especial la eólica y la fotovoltaica, han ganado peso en los últimos años. Este proceso ha sido particularmente intenso en algunos países de Europa, aunque por tamaño China e India son los que más potencia han instalado. En España se ha producido una proliferación de instalaciones de energías renovables y de cogeneración incrementando así su peso en el llamado “mix energético”. Este crecimiento conlleva consecuencias industriales. La investigación en el sector de renovables en España ha permitido que un cierto número de empresas como Gamesa, Acciona o Abengoa tengan las capacidades y conocimientos para haberse convertido en fabricantes de referencia en aerogeneradores y sus componentes.<sup>8</sup> Más intenso aún que ese proceso ha sido el de fortalecimiento de empresas eléctricas que se han convertido en

---

<sup>6</sup>En esta tecnología las empresas españolas Abengoa Solar y Gemasolar son las líderes. En EU Abengoa Solar lidera el proyecto Solana (Phoenix, Arizona) de 280 MW y Gemasolar lidera el de 17 MW en España (Fuentes de Andalucía, Sevilla), (Arce et al., 2011).

<sup>7</sup> Lewis and Wiser (2007).

promotores nacionales e internacionales de las instalaciones con Iberdrola y Acciona a la cabeza del mundo.<sup>9</sup> Sin embargo, con relación a los componentes de la industria fotovoltaica los intentos españoles por crear industrias potentes en este subsector no han tenido un éxito similar, aunque sean el segundo productor en Europa y en el mundo tengan una cuota de 4% de la producción de células fotovoltaicas. En este sentido la competencia de los países orientales ha sido definitiva ya que China, Japón y Taiwán cubren más de 60% de la producción.<sup>10</sup>

## 2. LA INDUSTRIA AERONÁUTICA

En el mundo, el peso de la industria aeroespacial (aeronáutica y espacio) es alrededor de 1% del PIB, en EU estaría muy cerca de esa cifra y en la Unión Europea estaría próximo a 1.2%. La importancia de la industria espacial es muy pequeña dentro del conjunto aeroespacial, no superando 5%. Por tanto, la mayor parte de la producción son los aviones y sus motores. Dentro de la construcción de aeronaves, la actividad con destino al mercado civil es predominante, aunque en EU el peso de la industria militar en este sector implica casi la mitad del empleo del mismo.<sup>11</sup> Este país tiene, por tanto, una industria aeronáutica mucho más virada hacia los aspectos militares que la europea y es el gran fabricante de aviones para los ejércitos del mundo, teniendo en algunos segmentos el monopolio absoluto, como en los grandes aviones de carga y bombarderos (Galaxy C-5 y los herederos actuales de los B-52), que sólo tienen la alternativa de los ruso-ucranianos Antonov (An-225 Mriya) y los rusos Tupolev Tu-95.

Como se puede observar en el cuadro 2, excluyendo la actividad en Rusia (CEI) y China, la industria aeroespacial está relativamente concentrada en EU pues buena parte de los componentes de los aviones que son montados por las grandes empresas de otros países son de ellos. Ahora bien, en los últimos tiempos las empresas montadoras estadounidenses (Boeing) también han dejado de concentrar la

---

<sup>9</sup>En 2007 Iberdrola era el primer promotor mundial con una cuota del 21% seguida de Acciona con el 15%, EuroPraxis (2010, 54).

<sup>10</sup>Datos referidos para 2007 EuroPraxis (2010, 206).

<sup>11</sup>Los tres grandes grupos industriales aeroespaciales que trabajan mayoritariamente para el ejército son Lockheed Martin, Northrop Grumman y Raytheon, dando empleo a unas 340.000 personas.

adquisición de componentes en los productores de su propio país; en segundo lugar, se encuentra la UE, que concentra más de un tercio de la producción mundial, y el resto queda en tres países que se mueven entre 2 y 5% cada uno y que son Canadá, Japón y Brasil. Tras éstos se encuentran el Sureste Asiático, con India y una China cada vez con mayor presencia, y Rusia, que ha vuelto a ganar presencia.<sup>12</sup> A su vez, esta misma estructura podría replicarse en función de las grandes compañías constructoras de aviones: Boeing por EU, EADS por Europa (concentradas más en aviones de mediano a gran tamaño), Bombardier por Canadá, Embraer por Brasil (concentradas en aviones regionales) y Mitsubishi Heavy Industries por Japón, como gran suministradora de piezas y motores. La concentración llega al extremo de que, a su vez, parte de la facturación de Bombardier y Mitsubishi es como subcontratistas de Boeing y Airbus.

Bombardier y Embraer dominan el mercado de los aviones regionales, siendo la empresa brasileña la única que no depende de los consorcios Boeing o Airbus. Ambos consorcios venden anualmente cifras muy similares de aviones; alrededor de 1 000 cada uno de 2005 a 2007; esta cifra se ha visto reducida a la mitad con la crisis desde 2008. Por su parte, Boeing es más una empresa integrada verticalmente, es decir, no fabrica tanto contratando con terceros, sino que la misma empresa realiza la mayor parte de los componentes. Por ello, cuenta con 150 000 empleados directos, mientras que EADS/Airbus sólo llega a 50 000 empleos directos, si bien el grupo EADS son más de 120 000 personas y depende mucho más de redes de subcontratistas en todo el mundo, pero especialmente en Europa. Aquí las empresas aeronáuticas nacionales se han ido uniendo a EADS desde 1970, cuando se iniciaron los pasos del consorcio Airbus, y esto determina su estructura.

Debido a las políticas de subcontratación, fabricación JIT, parques de suministradores y especialización en ensamblaje por parte de las cuatro grandes compañías, se ha generado una concentración de la actividad de montaje en unas pocas ciudades del mundo como Montreal, Seattle, Hamburgo, Toulouse y São José dos Campos (São Paulo).

---

<sup>12</sup> Como indica López Gandásegui (de la empresa Aernova), “China, Brasil y Rusia disponen de sus propias empresas: Cornac, Embraer y Sukhoi. México y, de forma más reciente, la India están dotándose de instalaciones industriales. Además, todos los BRIC son países con una gran capacidad de compra, lo que les hace fuertes a la hora de exigir a las OEM que parte de su fabricación se haga en sus países.” “La industria aeronáutica vasca: los números. El sector tiene pista para crecer ...” *Empresa XXI*, 1 de marzo de 2011:19.



## CUADRO 2

Como se ha indicado, EU tiene un peso de 50% en esta industria, a su vez, desde el punto de vista de las ventas, 50% de su industria está ligado a la producción de aviones (véase el cuadro 2). Esta actividad está sumamente automatizada y su producción estandarizada en grandes plantas de producción, obteniéndose altos rendimientos por empleado (véase el cuadro 3, rendimientos y tamaño planta). Sin embargo, es Japón el país que ofrece mejores rendimientos (véase el cuadro 2), mientras que allí es la industria de fabricación de motores la que predomina. Europa se encuentra en tercer lugar, Canadá y Brasil presentan rendimientos más bajos debido a que sus producciones no están tan estandarizadas. En esta industria, el predominio de EU en la producción espacial es casi absoluto y está muy concentrada en grandes plantas (véase el cuadro 3). Por el contrario, la producción de piezas y componentes está dominada por las PyME, igual que en Europa.

## CUADRO 3

La dicotomía Boeing-Airbus aparentemente ofrece una perspectiva en la que pareciese que Europa tiene tanto peso como EU en esta industria, pero la realidad es más compleja, ya que uno y otro fabricante utilizan empresas suministradoras de uno y otro continente. Así, 10% de las actividades (medidas en valor o empleo) de los productos que se terminan en Europa se desarrollan en EU, mientras Europa exporta a ese país 33.7% de su producción, 69.5% de las importaciones de esta industria proceden de EU (ASD, 2007:5; Vakeman, 2006:6). Dentro de Europa, Francia es el país con mayor peso por número de empleados de esta industria, seguida de Reino Unido y Alemania, si bien es cierto que un análisis más concreto sobre el tipo de producción y el valor añadido de la misma revela que Alemania tendría una mayor importancia en términos relativos del que tiene por número de trabajadores.<sup>13</sup> A estos países les seguirían como potencias medias Italia y España (véase la figura 4).

## FIGURA 4

La estructura del sector en Europa es netamente diferente a la de EU, mientras que en éste el predominio está en la construcción y ensamblaje de aviones, lo que denota un sector muy integrado verticalmente

---

<sup>13</sup> Según señala Vakeman (2006:6), Alemania ha ido ganando peso en actividades de I+D aportando el 35% de las patentes europeas en este sector.

con grandes plantas, en Europa el predominio es de las empresas que fabrican componentes y partes. El peso de la fabricación de motores es muy parecido en uno y otro continente.<sup>14</sup> Por el contrario, un aspecto que diferencia al sector en estas dos regiones es el peso de la producción civil en la actualidad. En realidad, lo que ha acontecido ha sido una transformación radical de la industria en Europa desde 1980 hasta la actualidad. Si en 1980 30% de la producción europea era civil, en 1990 había pasado a ser 50%, cifra similar a la de EU hoy. Esta relación se mantuvo estable en Europa hasta 1995, año en el que empezó a decantarse la producción por el lado de lo civil. En el 2006 se tiene que 69.2% de la producción era ya civil (ADS, 2007:10); en la actualidad se sigue manteniendo una relación de 2/3 a favor de ésta. Esta estructura también ha transformado la de la inversión en I+D que se ha decantado del lado de la investigación relacionada con la aviación civil. Según ASD (Aero Space & Defence Industries Association of Europe), el ratio de inversión en I+D se mantiene estable en 12% (datos de 2006 a 2009). De ese 12%, procede de las industrias 8% y 4 de los gobiernos. Las industrias se dedican mayoritariamente a la I+D en proyectos civiles (6% a civil y 2% a militar), mientras que los gobiernos lo hacen en los proyectos militares (2.6% a militar y 1.4% a civil) (ASD, 2007; 2010). En conclusión, los objetivos de la industria aeronáutica en Europa son cada vez más de carácter civil.

#### FIGURA 5

En la transformación ocurrida en la industria europea tuvieron mucho que ver las estrategias empresariales. A finales de los años noventa, la inglesa BAe (British Aerospace) pretendía fusionarse con la alemana DASA (Daimler Chrysler Aerospace) para formar un gigante paneuropeo de la aviación. Sin embargo, BAe se unió a la filial de defensa electrónica de GE y creó el mayor grupo armamentístico europeo, pero ahora con fuerte presencia estadounidense. Esta fusión hizo que DASA se uniera en 1998 a la francesa Aerospatiale para crear EADS, grupo al que posteriormente se uniría la española CASA en 1999. DASA pasó así a crear un grupo cuyas ventajas estaban más en el campo civil que en el militar; todo ello tuvo como consecuencia un intenso proceso de concentración empresarial (véase la figura 5). En la industria de EU también se asistió en el mismo periodo a la concentración de las empresas.

¿Cuál es el peso de la industria aeronáutica española en Europa? Según datos de ADS (2010), en 2009, España era el quinto productor europeo, tras Francia (27.9%), el Reino Unido (21.4%), Alemania (19%) e

---

<sup>14</sup>Compárense la estructura de ventas del cuadro 2 y la estructura de producción del cuadro 3

Italia (7.8%), con una producción que supone 7.6% de la europea (véase la figura 4). Además, según datos de Eurostat, mantiene una buena relación entre el peso en la producción y el número de patentes, superando en este sentido a Italia.<sup>15</sup>

El cuadro 4 muestra el peso del sector industrial dentro del conjunto de las actividades aeroespaciales. Como se puede observar, la actividad aeroportuaria y el transporte aéreo suponen las 2/3 partes del sector en sentido amplio; es esta actividad la que tira del sector industrial, aunque la relación no es directa, ya que estamos hablando de unas actividades muy internacionalizadas que demandan sus suministros en el mercado global. Por su parte, el sector espacial es pequeño y alejado incluso de la importancia que tiene en economías como la estadounidense o en los grandes países de Europa. El sector industrial está netamente ligado a la fabricación de componentes para la industria aeronáutica, según Tedaee, que incluye la actividad de defensa, el sector tendría en actualmente más de 40 000 trabajadores y facturaría 8 000 millones de euros de los que 65% se estarían exportando.<sup>16</sup> La inversión en I+D sí estaría acorde con la tendencia general en el mundo, llegando a 12%. Desde otra fuente, el Ministerio de Industria sostiene que la industria aeronáutica da empleo directo a algo más de 33 000 personas, cifra que según sus estimaciones habría que multiplicar por cuatro o por cinco si se consideran los empleos indirectos e inducidos. En 2008, su cifra de facturación consolidada ascendió a 5 075 millones de euros, 25% más que en 2007 (MITC-CDTI, 2007).

#### CUADRO 4

### 3. CONVERGENCIA TECNOLÓGICA Y DIVERGENCIA POLÍTICA.

La industria aeronáutica ha sido siempre una de las de mayor inversión en I+D por el tipo de producto que realiza, ya que son múltiples las tecnologías que abarca. Desde esta industria se ha dado un proceso muy intenso de ida y vuelta en las aplicaciones tecnológicas. Desde sus inicios, al comienzo del siglo XX, ha sido un sector y una tecnología que ha mirado continuamente al desarrollo de los motores, de los nuevos materiales y desde mediados del siglo XX a todo lo referido a la electrónica. Se trata de un proceso que se

---

<sup>15</sup>Para datos de patentes véase Vakeman (2006:6).

<sup>16</sup>Según ADS (2010), el número de trabajadores en 2009 en España sería respectivamente de 48.800 en el sector aeroespacial más defensa, 37.800 en el aeroespacial y 35.500 en el aeronáutico.

inicia con la búsqueda de soluciones tecnológicas en otros sectores similares y continúa al transformarse la industria aeronáutica en foco de atracción de otros sectores para aplicar sus hallazgos tecnológicos. Desde finales del siglo XX a las típicas interrelaciones con el sector de la electrónica y de los motores vino a sumarse la interrelación con la fabricación de aerogeneradores. Las alas de los aviones y las palas de los aerogeneradores no son tan diferentes, en realidad hay al menos tres interrelaciones entre ambos sectores. Por un lado, la primera, el rotor de las palas de un aerogenerador se basa en principios similares al rotor de un helicóptero o un avión con propulsión de turbohélice. La segunda, es la ya indicada de la semejanza en el diseño de las palas del rotor y las alas de los grandes aviones. La tercera, es la necesidad de conocer las tecnologías de nuevos materiales, en especial la fibra de carbono, y su unión con otros materiales y metales para formar ensamblajes y, en caso de los aviones, fuselajes.

Casi todas las empresas que en el mundo tienen la capacidad de trabajar con los nuevos materiales, en particular con la fibra de carbono, y que pueden desarrollar grandes estructuras ligeras terminan trabajando estos dos sectores. El ejemplo más notable y reciente ha sido el de GAMESA, una empresa de origen español pero instalada en los principales *clusters* aeronáuticos del mundo y a la vez una de los cuatro principales productores mundiales de aerogeneradores.

El caso de GAMESA ejemplifica la capacidad de interrelacionarse que presentan las dos tecnologías. Pero, ¿cómo se ha desempeñado en ese proceso el medio institucional? En su conjunto este proceso de interacción entre tecnologías aeronáuticas y eólicas se ha dado en una situación internacional de, por una parte, globalización económica y, de otra, de preocupación por el cambio climático y la independencia energética. Este medio institucional ha sido muy favorable para que la industria aeronáutica se haya adaptado perfectamente al paradigma de una completamente internacionalizada, *clusterizada* y desregularizada. La fabricación de aviones de pasajeros ha pasado a ser la primera fabricación que podemos decir que se hace en el mundo. Es una industria global. En cierta manera no se puede hablar de la producción aeronáutica de un país concreto. Las grandes cadenas de montadores, ya señaladas en el apartado anterior, reciben componentes de todas partes del planeta producidas en los *clusters* aeronáuticos repartidos por el mundo.

La industria de bienes de producción para las energías renovables también está clusterizada e internacionalizada, pero las políticas de independencia energética hacen que estén bajo un cierto control estatal. Ese control es muy leve cuando las fuentes energéticas (el viento y el sol) están presentes en cualquier parte del planeta. Pero no pasa lo mismo con los cultivos de plantas y granos altamente calóricos y su conversión en biocombustibles, con facilidad éstos pasan a ser factores estratégicos para políticas de

independencia energética, como en el caso de Brasil, o para la inserción en el mercado internacional globalizado, como en el caso de Argentina.

Cada país del mundo intenta aprovechar las posibilidades que en su territorio existen a la hora de obtener energía: el ejemplo más notorio es el aprovechamiento de la energía geotermal. En la representación del globo terráqueo de la figura 6 podemos observar las zonas del mundo que emiten más calor y actividad geotermal. Dejando a un lado las zonas que se encuentran alejadas de las costas, la más potente se encuentra en la costa oeste de EU y México. Tras ella es el Sureste Asiático, desde Indonesia hasta Filipinas y Japón, la que presenta más actividad. Los otros puntos calientes son los Alpes en Europa y las islas de Nueva Zelanda e Islandia. Ahora, si miramos a la producción mundial por países de energía geotérmica encontramos que su aprovechamiento es coincidente tanto por regiones como por la intensidad del aprovechamiento. Un tercio de la producción la realiza EU, otro proviene de Indonesia y Filipinas, y el restante lo aportan México, Italia, Nueva Zelanda, Islandia y Japón.

FIGURA 6

La mayor parte de la producción geotérmica mexicana está concentrada en la central de “Cerro Prieto” (véase la figura 7), los distintos grupos térmicos alcanzan en conjunto una capacidad instalada de 720MW resultando así que es una de las mayores concentraciones de aprovechamiento de energía geotérmica del mundo. Frente al petróleo, el gas, el carbón o el uranio las otras fuentes de energía no se pueden movilizar previamente a su utilización. El viento, el agua, el sol, las mareas y la actividad geotérmica suceden en lugares concretos. El traslado de la energía sólo puede hacerse por medio de redes eléctricas, esto hace que las llamadas energías renovables tengan un factor de localización que las hace susceptibles de operar como base de la política de “independencia energética” por parte de los estados.

FIGURA 7

Si a la interesante característica de la localización de las energías renovables (excepto biocombustibles) unimos que son eso, renovables, y que, por tanto, evitan la contaminación directa vía CO<sub>2</sub>, tendremos que muchos estados estarán dispuestos a asumir algunos de los sobrecostos que supone su explotación. Por otro lado, tener una fuente de energía renovable es una ventaja comparativa internacional que no se puede deslocalizar (excepto biocombustibles). Se puede, por tanto, hacer una cierta política proteccionista sin ir contra la globalización y la apertura económica y, por último, todas las anteriores cuestiones hacen de la inversión en energías renovables una opción de inversión directa de países productores de tecnología



en países en desarrollo o con bases tecnológicas relativamente menores. Esta inversión no suele ser tan agresiva como en su día fue la del petróleo. La figura 8 sintetiza y ordena estas ideas.

#### FIGURA 8

Todas las virtudes y capacidades de interrelación que hemos presentado para las energías renovables se pueden matizar para el caso de las basadas en los biocombustibles. Es cierto que este tipo de energías aparecen como renovables, pero su comportamiento no es el propio de aquéllas. Desde el punto de vista del entramado institucional y el grado de dispersión de la tecnología su comportamiento corresponde al de las energías térmicas tradicionales, el factor estratégico pasa a ser la obtención del recurso, es decir, de los granos y plantas que se van a transformar en biocombustibles. Una vez obtenido éste no tiene que darse una relación directa entre, por una parte, producir el cultivo y transformarlo en biocombustible y, por otra, utilizarlo como fuente de energía alternativa en el país productor. Esta es la diferencia entre Argentina y Brasil; en el primero, el esfuerzo tecnológico lo llevan a cabo en mayor grado los productores de los cultivos y los procesadores de los mismos para obtener biocombustibles, la eficiencia en obtener mejores convertidores energéticos que quemen el biocombustible es para ellos secundaria. En Brasil una y otra prosecución de eficiencia están unidas, sin embargo, la convergencia con otras tecnologías no parece darse, aunque aquí queda investigación por realizar para comprobar si es así o no.

El mundo que refleja la producción y comercio de los biocombustibles es sorprendentemente clásico. Un centro, Europa, devora los biocombustibles del resto del mundo (véase la figura 9), a su vez EU tiene capacidad suficiente para cubrir sus necesidades y proyectos y suministrar parte de su producción a Europa. En esta industria la clave no está en la tecnología de las plantas que queman el biocombustible, está en el cultivo de granos y plantas, así como en su conversión en biocombustibles. Esto hace que las tecnologías para quemar los biocombustibles generen muy pocas coevoluciones con otras tecnologías. En nuestra opinión esta falta de coevolución procede, en buena parte, de que de hecho no es una energía renovable por dos razones principales: la primera, es que al quemar biocombustible se sigue produciendo  $\text{CO}_2$ , la segunda, es que el suelo utilizado en esta producción lleva a retirar del uso agrícola para la alimentación a muchas tierras que pasan a ser productoras de granos y plantas para su conversión en biocombustibles.

#### FIGURA 9

#### 4. Conclusión

Con esta exposición hemos intentado responder a la hipótesis siguiente: cuando las políticas de los estados persiguen objetivos económicos de sostenibilidad, es decir, un aumento del crecimiento sin dañar el medio ambiente y siendo capaces de reducir los riesgos ambientales y las situaciones a mediano plazo de colapso ecológico, parece que es más fácil que se den interrelaciones (coevoluciones) entre las tecnologías. Eso sí, siempre y cuando las tecnologías compartan la característica de pertenecer a sectores industriales muy globalizados y desregulados.

En ese sentido la industria aeronáutica de fabricación de aparatos para pasajeros no es una industria estratégica ya que de serlo, lo sería parcialmente para EU, pero cuando observamos las cadenas de producción y suministradores entendemos que incluso en ese país se trata de una industria global: tanto para los grandes consorcios (Airbus o Boeing) como para las empresas Embraer y Bombardier la producción es mundial y hecha en multitud de *clusters* a lo largo y ancho del globo. Lo mismo pasa con las industrias productoras de aerogeneradores o placas fotovoltaicas, el sol y el viento salen y fluyen para todos. Las tecnologías para utilizarlos se globalizan con facilidad y ningún Estado juega a convertirlas en factores estratégicos, lo cual permite una relativamente fácil interrelación entre las tecnologías aeronáutica y la de aerogeneradores al compartir bases teóricas y científicas comunes; por ejemplo, la aerodinámica de las palas de un aerogenerador y las alas de un avión. Por el contrario, allí donde la fuente de energía depende de un recurso localizado, como es el cultivo de los granos y plantas para biocombustibles, la convergencia tecnológica pasa a un segundo término.

## BIBLIOGRAFÍA

- ASD-AeroSpace & Defence Industries Association of Europe (2007), *ASD Facts & Figures*, 2006, Bruselas, ADS.
- [http://www.asd-europe.org/site/fileadmin/user\\_upload/publications/03FFlivretASD-2007-02069-02.pdf](http://www.asd-europe.org/site/fileadmin/user_upload/publications/03FFlivretASD-2007-02069-02.pdf)
- (2010), *ASD Facts & Figures*, 2009, Bruselas, ADS. [http://www.asd-europe.org/site/fileadmin/user\\_upload/publications/ASD\\_Facts\\_And\\_Figures\\_2009.pdf](http://www.asd-europe.org/site/fileadmin/user_upload/publications/ASD_Facts_And_Figures_2009.pdf)
- Arce, P.; M. Medrano; A. Gil; E. Oro, y L.F. Cabeza (2011), *Overview of thermal energy storage (TES) potential energy savings and climate change mitigation in Spain and Europe*, *Applied Energy*, 88 (8), pp. 2764-2774.
- Bertani, R. (2010), *Geothermal power generation in the world – 2005-2010 update report*, Proceedings World Geothermal Congress 2010, Bali, Indonesia, del 25 al 30 de abril.
- [www.geothermal-energy.org/pdf/IGAstandard/WGC/2010/0008.pdf](http://www.geothermal-energy.org/pdf/IGAstandard/WGC/2010/0008.pdf).
- EuroPraxis (2010), *Plan Estratégico 2010-2013 de la Asociación Cluster de Energía del País Vasco (ACE)*, EuroPraxis, Barcelona.
- Gordon, B. (1997), *Japan's Space Industry* <http://wgordon.web.wesleyan.edu/papers/aerosp.htm> (septiembre de 2010).
- GWEC (2013), *Global Wind Statistics*, 2012, Global Wind Energy Council, Bruselas.
- IPCC (2012), *IPCC Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation*, working group III of the Intergovernmental Panel on Climate Change, O. Edenhofer; R. Pichs-Madruga; Y. Sokona; K. Seyboth; P. Matschoss; S. Kadner; T. Zwickel; P. Eickemeier; G. Hansen; S. Schlömer, y C. von Stechow (eds.), Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido y Nueva York.
- Hamza, V.M.; R.R. Cardoso, y C.F.P. Neto (2008), *Spherical harmonic analysis of Earth's conductive heat flow*, *International Journal of Earth Sciences*, 97(2), pp. 205-226.

Lewis, J.I., y R.H. Wiser (2007), *Fostering a renewable energy technology industry: An international comparison of wind industry policy support mechanisms*, *Energy Policy*, 35, pp. 1844-1857.

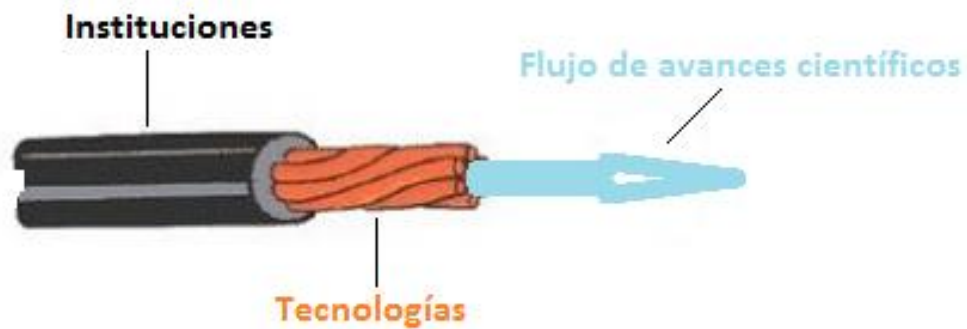
OECD/WB/UN (2012), *Incorporating green growth and sustainable development policies into structural reform agendas*, OECD, World Bank y United Nations prepared for the G20 Summit (Los Cabos, México, 18 y 19 de junio de 2012). [http://www.oecd.org/eco/greeneco/G20\\_report\\_on\\_GG\\_and\\_SD\\_final.pdf](http://www.oecd.org/eco/greeneco/G20_report_on_GG_and_SD_final.pdf) (junio 2013)

Polak, C., y S. Belmondo (2006), *Japan R&D policies and programs in the aeronautic and space sectors - possible synergy with EU R&D-SERIC* (Société d'Etudes et de Recherches Industrielles et commerciales), Delegation of the European Commission to Japan, Tokyo. [http://www.deljpn.ec.europa.eu/data/current/Polak\\_RDPoliciesProgrammesAeronauticSectors.pdf](http://www.deljpn.ec.europa.eu/data/current/Polak_RDPoliciesProgrammesAeronauticSectors.pdf) (septiembre 2010)

Sener (Secretaría de Energía de México) (2012), *Iniciativa para el desarrollo de las energías renovables en México. Energía geotérmica*, Sener, México. Disponible en [http://www.energia.gob.mx/webSener/res/0/D121122%20Iniciativa%20Renovable%20SENER\\_Geotermia.pdf](http://www.energia.gob.mx/webSener/res/0/D121122%20Iniciativa%20Renovable%20SENER_Geotermia.pdf) Consultada en septiembre 2013.

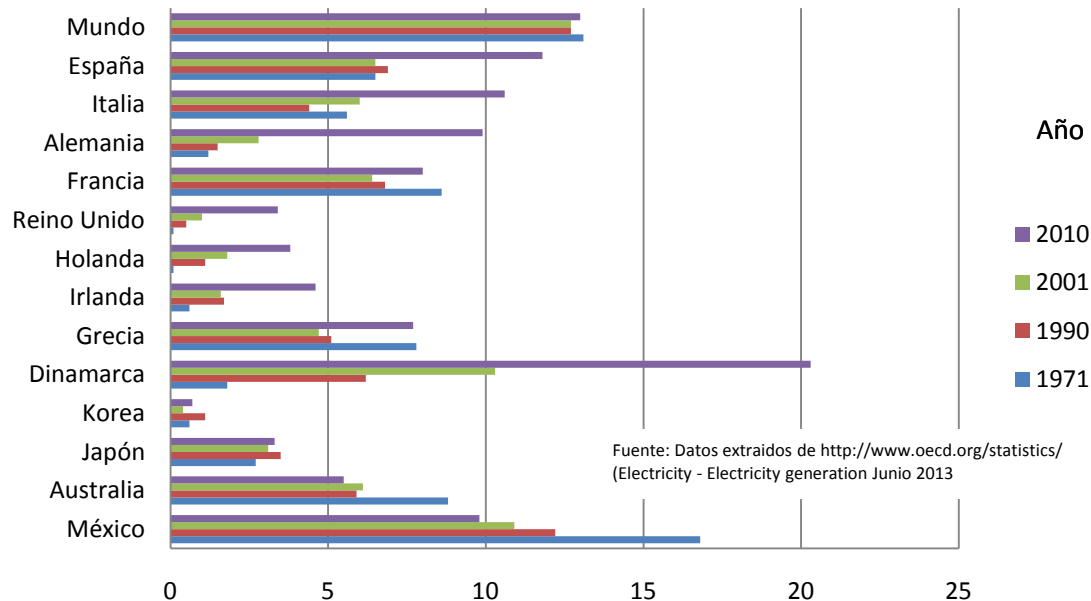
Vekeman, Guy (2006), *Manufacture of aerospace equipment in the European Union*, Statistics in Focus, núm. 7, Eurostat. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-NP-06-007/EN/KS-NP-06-007-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NP-06-007/EN/KS-NP-06-007-EN.PDF) (octubre de 2010).

Figura 1. Modelo de la coevolución ciencia-tecnología-instituciones entendida como una construcción social





**Figura 2. Contribución de las energías renovables al suministro de energía como porcentaje de la oferta total de energía primaria**

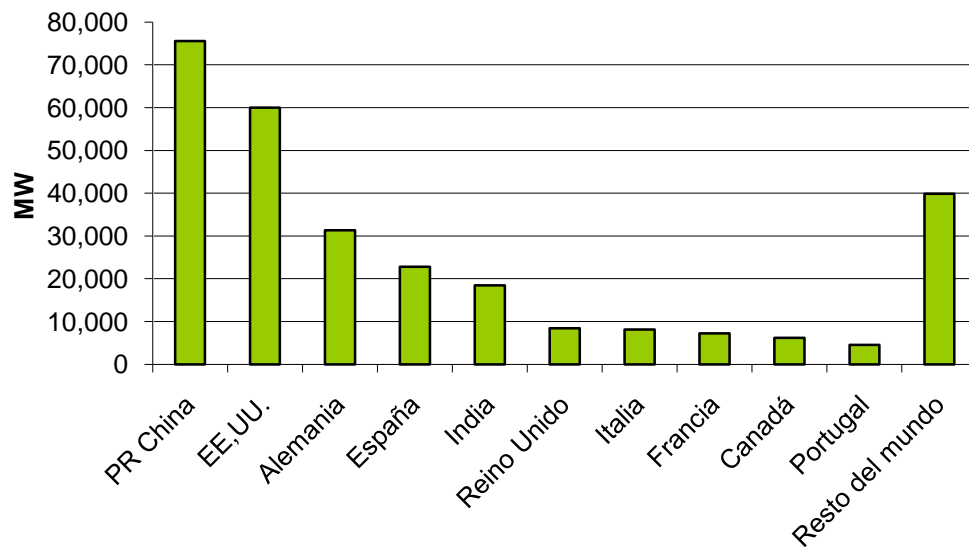


Cuadro 1. Inversión directa exterior en el periodo  
2005-2010 en España

Sectores de actividad	%
Manufacturas industriales	23.6
Energía	8.7
Construcción	2.7
Telecomunicaciones	5.7
Bienes inmobiliarios	4.8
Auditoría, consultoría e ingeniería	16.0
Sector primario y otros servicios	38.5
TOTAL	100

Fuente: <http://stats.oecd.org/> FDI positions by industry  
(España)

**Figura 3. Capacidad instalada de energía eólica.  
Año 2012**



Fuente: GWEC (2013)

Cuadro 2. Comparativa de la industria aeroespacial entre los principales países productores (2006-2008).						
	Año 2006					
	Facturación	%	Empleo	%	Rendimiento	
	EEUU	148.098,30	54,5	630.960	47,8	234.719,00
	CE	91.032,90	33,5	477.840	36,2	190.509,20
	Japón	8.152,20	3	29.040	2,2	280.723,10
	Canadá	13.587,00	5	80.520	6,1	168.740,70
	Otros*	10.869,60	4	101.640	7,7	106.942,10
	Totales	271.740,00	100	1.320.000	100	205.863,60
	Año 2007					
	Facturación	%	Empleo	%	Rendimiento	
	EEUU	145.124,00	51,1	645.050	48,5	224.981,00
	CE	103.376,00	36,4	470.820	35,4	219.565,90
	Japón	8.520,00	3	30.590	2,3	278.522,40
	Canadá	15.620,00	5,5	82.460	6,2	189.425,20
	Otros*	11.360,00	4	101.080	7,6	112.386,20
	Totales	284.000,00	100	1.330.000	100	213.533,80
	Año 2008					
	Facturación	%	Empleo	%	Rendimiento	
	EEUU	139.481,30	50,9	659.100	50,7	211.623,80
	CE	104.679,50	38,2	499.200	38,4	209.694,40
	Japón	9.591,10	3,5	31.200	2,4	307.405,40
	Canadá	15.071,70	5,5	83.200	6,4	181.149,60
	Brasil	5.206,60	1,9	27.300	2,1	190.716,80
	Totales	274.030,00	100	1.300.000	100	210.792,30
	Año 2009					
Facturación	%	Empleo	%	Rendimiento		
EEUU	153.592,00	52,6	648.960	50,7	236.674,06	
CE	109.208,00	37,4	491.520	38,4	222.184,24	
Japón	10.220,00	3,5	30.720	2,4	332.682,29	
Canadá	14.016,00	4,8	81.920	6,4	171.093,75	
Brasil	4.964,00	1,7	26.880	2,1	184.672,62	
Totales	292.000,00	100	1.280.000	100	228.125,00	
Fuente: ASD (2007, 2008, 2009 y 2010). Datos en millones de euros y en personas.						
Rendimiento = facturación / empleo.						

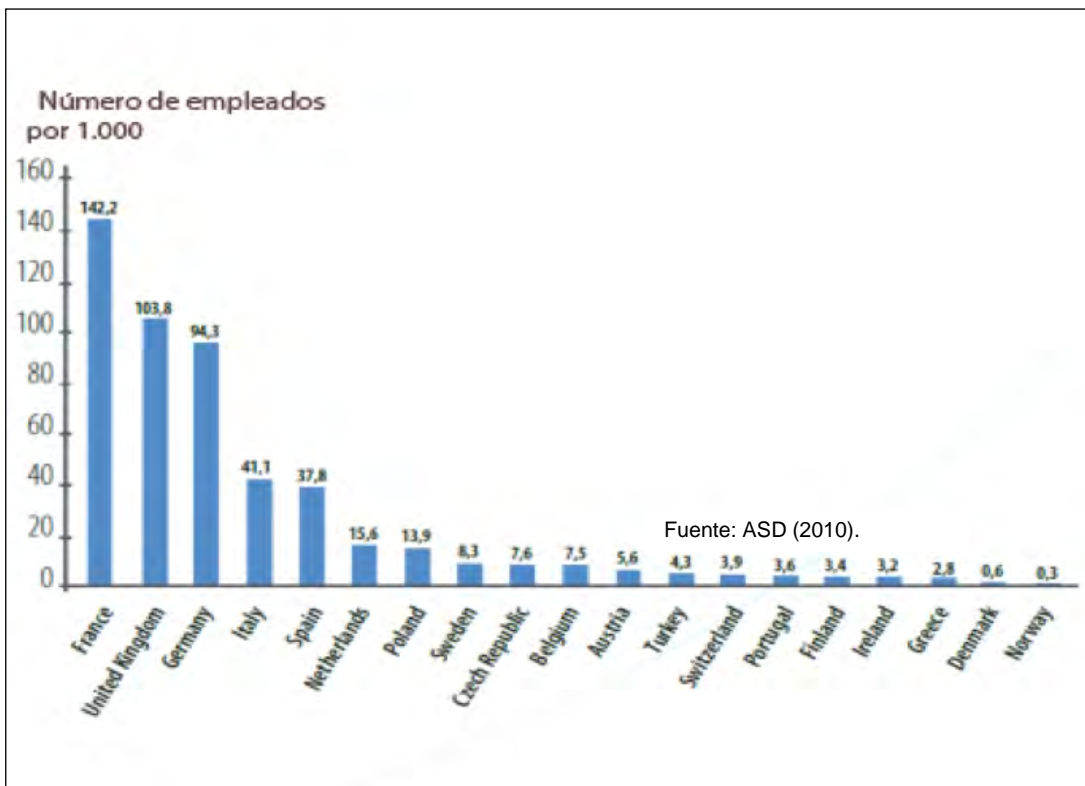
Cuadro 3. Industria aeroespacial en EU (2007).

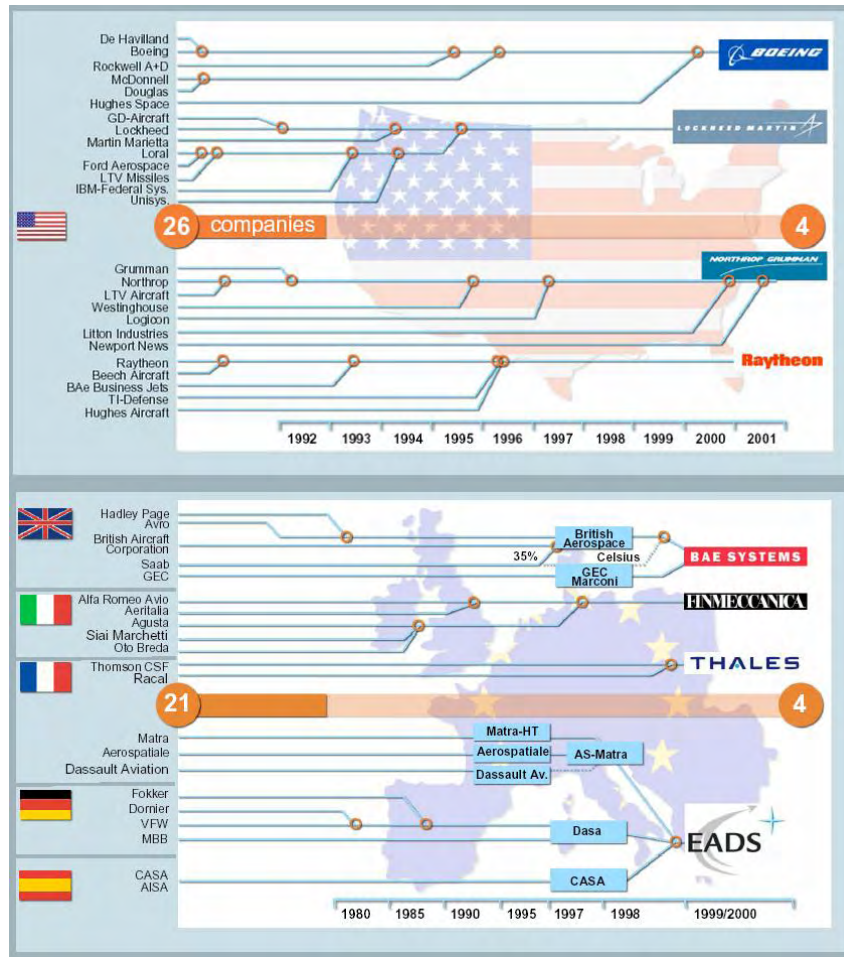
	Centros	%	Ventas	%	Salarios	Empleo	%	Rendimiento	Tamaño planta
Producción de aviones	254	15,3	83.859.242	49,3	11.313.246	159.347	38,8	526.268,1	627,4
Motores y partes de motores	430	25,8	36.067.091	21,2	4.803.509	75.409	18,4	478.286,3	175,4
Partes y componentes (aviones)	870	52,3	29.464.059	17,3	6.162.442	105.870	25,8	278.304,1	12,2
Misiles y vehículos espaciales	29	1,7	15.540.534	9,1	3.998.397	49.213	12	315.781,1	1.697
Propulsores espaciales y sus partes	30	1,8	3.822.104	2,2	1.107.000	14.364	3,5	266.089,1	478,8
Partes y componentes (misiles y naves)	51	3,1	1.190.795	0,7	429.892	6.668	1,6	178.583,5	130,7
<b>Totales</b>	<b>1.664</b>	<b>100</b>	<b>169.943.825</b>	<b>100</b>	<b>27.814.486</b>	<b>410.871</b>	<b>100</b>	<b>413.618,4</b>	<b>189,7</b>

Fuente: US Census Bureau. Datos en miles de \$ y personas. Rendimiento = Ventas / empleados. Tamaño de la planta = Empleados / establecimientos.



**Figura 4. Número de empleados en la industria aeroespacial en Europa (2009).**





Fuente: EADS

<b>Cuadro 4. Facturación del conjunto de actividades aeroespaciales (2004) (millones de euros).</b>		
Espacio	328	2,6%
Aerolíneas y transporte	6.068	47,3%
Servicios aeroportuarios	2.455	19,1%
Sector Industrial Aeronáutico	3.969	31,0%
TOTAL	12.820	100%
Fuente: MITC-CDTI (2007).		

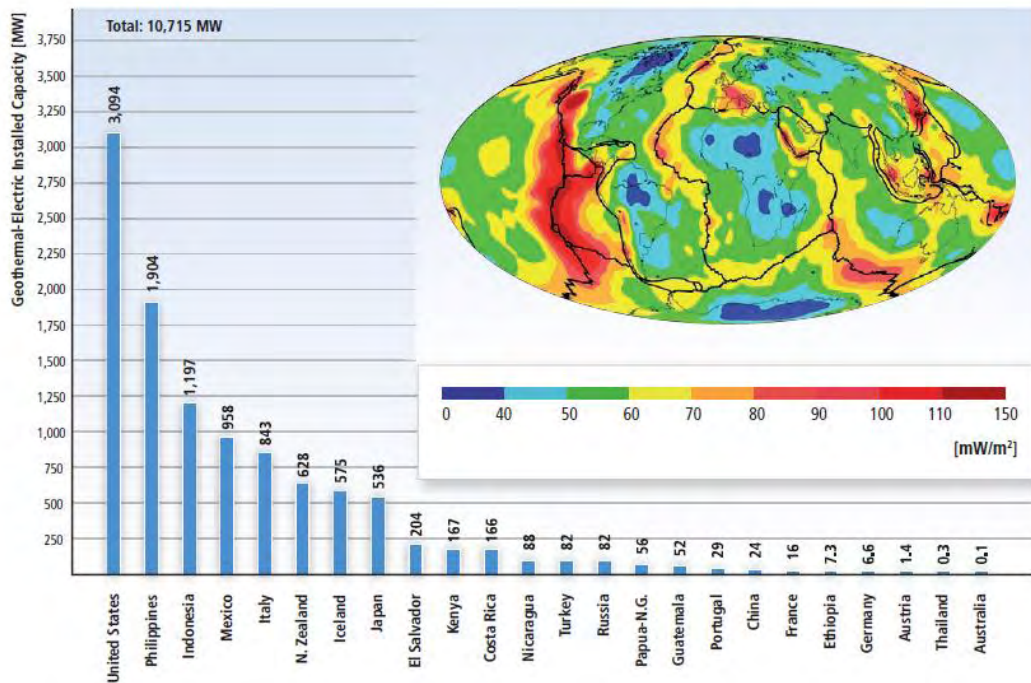


Figura 6. Capacidad instalada en producción de energía geotermal por países en 2009. La figura insertada muestra el flujo en MW/m<sup>2</sup> de la Tierra y su relación con las fallas de las placas tectónicas (Hamza et al., 2008).

Fuente: Bertani (2010) e IPCC (2012, 415).

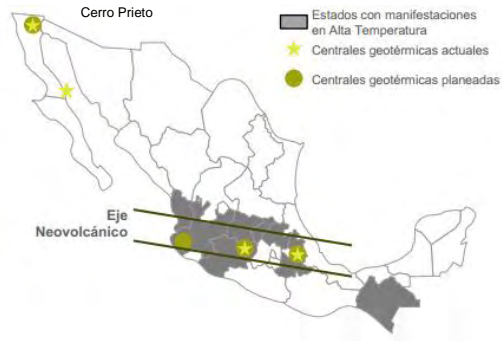


Figura 7. Localización de las centrales geotérmicas en México, Sener (2012). Imagen de Cerro Prieto tomada de <http://yoreme.wordpress.com/>



### Figura 8. Relación entre fuentes de energías y la política económica

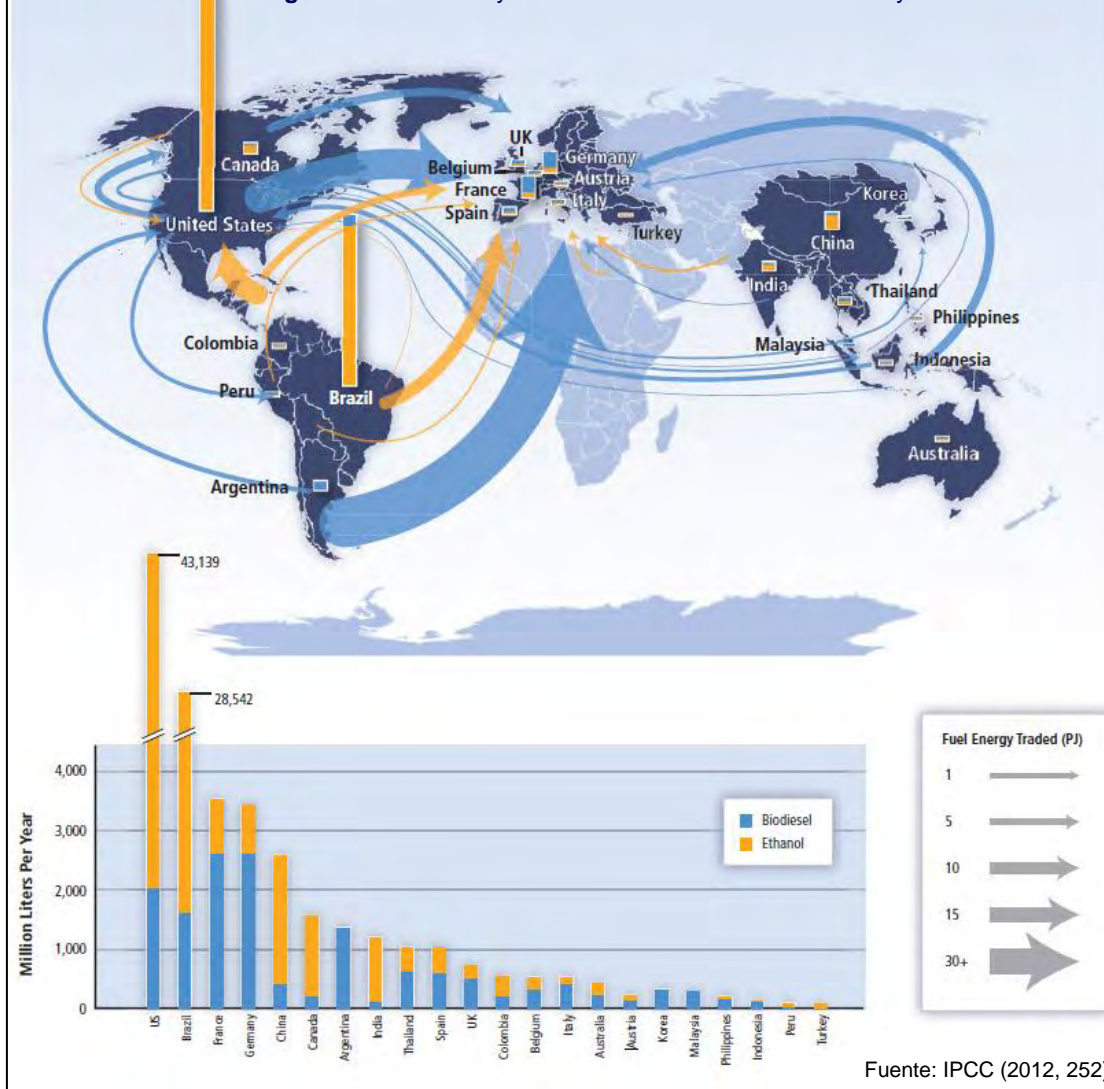
#### Energías renovables (geotérmica, mareomotriz, eólica, solar e hidráulica)

- El recurso no se mueve
- Reduce las emisiones de CO<sub>2</sub> y no suelen alterar los servicios ecosistémicos previos.
- No se ven afectadas por la obligación de seguir políticas de apertura económica propias de la globalización
- Suelen atraer la inversión directa exterior pero en régimen de colaboración
- Difícil integración en la red nacional de distribución de energía eléctrica (excepto hidráulica)

#### Energías termicas (carbón, fuel, gas, biocombustibles y uranio)

- Sometidas al movimiento del mercado internacional de las *commodities*
- Incrementan la emisión de CO<sub>2</sub> o el riesgo de contaminación radioactiva
- Conducen a medidas proteccionistas con facilidad
- La relación con la inversión exterior para su explotación suele ser compleja
- Fácil integración en la red nacional de distribución de energía eléctrica

**Figura 9.** Producción y comercio internacional de biodiesel y etanol en 2009.



Fuente: IPCC (2012, 252)

# Alcances y limitaciones de la política tecnológica en México

*Delia Margarita Vergara Reyes\**

El objetivo de este trabajo es identificar las capacidades y algunos de los problemas que afectan al proceso de innovación tecnológica en México, donde la política pública tiene un papel fundamental en el fomento de las capacidades científicas, tecnológicas y de innovación desde el enfoque de sistemas nacionales de innovación. El estudio se divide en: 1) Importancia de la innovación tecnológica; 2) Innovación y la política tecnológica; 3) Alcances de la política tecnológica en México ¿Ha sido eficiente?; 4) Sistema productivo; y 5) Consideraciones finales.

## 1. IMPORTANCIA DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

A la innovación tecnológica se le ha identificado como el “motor” del crecimiento económico, en 1942, Schumpeter formuló una profunda definición sobre su desarrollo, considerándola como “el proceso de mutación (...) que revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos, este proceso de destrucción creadora constituye el elemento esencial del capitalismo. En ella consiste, en definitiva, el capitalismo y toda empresa capitalista tiene que amoldarse a ella para poder vivir” [Schumpeter, 1971: 120-121]. Las innovaciones tecnológicas han sido fundamentales en la historia del hombre, permitiendo el aumento de la población, el ingreso per cápita y el bienestar [Banco Mundial, 2010], por lo tanto, la innovación se ha convertido en un factor importante como fuente de riqueza, empleo y bienestar social.

El recurso fundamental de la innovación tecnológica es el conocimiento y el proceso más importante es el aprendizaje, el cual es interactivo, realizado en un contexto institucional y cultural [Lundvall, et. al., 2002].

---

\* Investigadora Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, [verdel@unam.mx](mailto:verdel@unam.mx)

Asimismo, la capacidad de aprendizaje interactivo que poseen los individuos, las regiones y las organizaciones influye en los métodos de funcionamiento de las empresas, las nuevas formas de cooperación y competencia, así como nuevas formas de gobernabilidad, que integran el Sistema Nacional de Innovación (SNI)<sup>1</sup> [Lundvall, 1992; Archibugi and Lundvall, 2001; Niosi, 2002].

En esta lógica, la participación del Estado a través de la política económica en distintos campos es importante, debido a que influye en el aprendizaje y la construcción de la competitividad, esta puede estar orientada a las necesidades sociales, laborales educativas, energía, medio ambiente, industria, ciencia, tecnología e innovación, elevando las capacidades tecnológicas, sobre todo de los países subdesarrollados, para utilizar adecuadamente la tecnología extranjera elevando su absorción (*catching up*). “La promoción del aprendizaje tecnológico y la innovación es una de las palancas más potentes que pueden utilizarse para estimular el cambio estructural, mejorar la competitividad de las empresas y generar crecimiento y empleo. La política pública desempeña un papel fundamental en el fomento de las capacidades científicas, tecnológicas y de innovación” [UNCTAD, 2013:1]

## 2. INNOVACIÓN Y LA POLÍTICA TECNOLÓGICA

Una característica esencial de la innovación es la incertidumbre sobre sus resultados, los cuales pueden representar grandes beneficios o fuertes pérdidas económicas para las empresas y los empresarios, esto causa cierta resistencia al riesgo, el cual puede obstaculizar el proceso de innovación al limitar su inversión en investigación y desarrollo (I+D), insumo necesario para crear innovaciones. Siguiendo el planteamiento

---

<sup>1</sup> SNI constituido por elementos y relaciones que interactúan en la producción, difusión, y el nuevo uso del conocimiento económicamente útil, el conocimiento y el sistema nacional incluyen elementos y relaciones, en cualquier lugar en el interior o en las fronteras de un Estado-Nación. Una actividad central del sistema de innovación es el aprendizaje, actividad social que involucra la interacción entre personas. Es un sistema dinámico, caracterizado por la retroalimentación positiva y reproducción. Causalidad acumulativa, y círculos virtuosos y viciosos, son característicos del sistema y subsistemas de innovación (Lundvall, 1992)

Son un grupo de instituciones que producen, difunden y adaptan nuevo conocimiento técnico, ellas son las empresas industriales, las universidades o las agencias gubernamentales. Los eslabones entre las instituciones son los flujos de conocimiento, financieros, humanos, reguladores y comerciales (Niosi, 2002)

evolucionista, el éxito de la empresa emprendedora no sólo depende de ella, sino del ambiente o condiciones que tiene el país donde se desenvuelve, debido al carácter interactivo de la innovación. En las últimas décadas se ha aceptado que las instituciones e intermediarios influyen en gran medida en el proceso de innovación; por lo tanto, el resultado exitoso de ésta no depende sólo de la empresa emprendedora, sino del ambiente o condiciones que tiene el país. En este entorno, como ya se ha mencionado, la política económica tiene un papel relevante, no sólo la dirigida al desarrollo tecnológico sino también las que cubren otras actividades económicas. Aquí, se considera a la política tecnológica como el conjunto de iniciativas públicas para fomentar las actividades de innovación, es decir, incluye la política industrial - acciones dirigidas a resolver problemas de sectores específicos para alcanzar resultados eficientes- que tiene una gran cercanía con la de ciencia-tecnología e innovación, ya que a través de ella se fomenta la elaboración de *hard-ware* nuevo y la adquisición de *know-how*, y la política de ciencia, tecnología e innovación la complementan, ya que fomentan la creación de insumos tangibles e intangibles que implica actividades de investigación y desarrollo (I+D), y el fomento de actividades de innovación dentro del sector productivo.

La importancia de la vinculación de las distintas instituciones que forman el SNI en el proceso de innovación, reside en que, con esta interacción se tiene la posibilidad de obtener incentivos, información, recursos que permitan tener mayor certeza sobre la eficacia de los resultados; sin embargo, se corre el riesgo de que los incentivos sean equivocados, la información sea defectuosa, y los recursos puedan ser insuficientes y en conjunto no logren disminuir la incertidumbre, por lo que se tendría un funcionamiento ineficiente o ineficaz del sistema para generar la innovación.

Dentro de la teoría evolucionista se considera que un sistema es eficaz o efectivo [Niosi: 2002] cuando las instituciones logran sus objetivos planteados ya sean organizacionales, o al alcanzar una mejor competitividad, por ejemplo, las universidades son eficientes al aumentar las tasas de graduación de los estudiantes en el tiempo establecido por ellas, o cuando las instituciones dedicadas a la ciencia transfieren a la sociedad el conocimiento científico que generan.

Ahora bien, cuando no se alcanza el nivel de desempeño<sup>2</sup> esperado con respecto al existente se habla de *ineficiencia* o *ineficacia*, lo que otros autores denominan como obstáculos o fallas o externalidades [Heijs, 2012]. La *ineficacia* es considerada como la diferencia entre el desempeño conseguido y el desempeño máximo observado en otras organizaciones equivalentes.

---

<sup>1</sup> En la teoría de la dirección de empresas se le llama “benchmarking”



Existen varios tipos de ineficacias en los sistemas nacionales de innovación, de acuerdo a los planteamientos de Niosi [2002], sin embargo, las más relevantes son las relacionadas con la *path dependence* y las políticas *lock-in*. La primera de ellas, se relaciona con la trayectoria que se ha seguido en el pasado, resultado del proceso histórico el cual puede o no ser óptimo; la segunda se refiere a la posibilidad de que algunas organizaciones queden “atrapadas” en características específicas eficientes o efectivas en un tiempo  $t_1$  pero no son *óptimas* para siempre y pueden ser ineficientes e ineficaces en el tiempo  $t_2$  [Hodgson, 1996].

Por lo anterior, una política tecnológica-eficiente, es necesaria tanto en países desarrollados como en los de menor desarrollo o subdesarrollados; en los primeros constituye una importante estrategia para elevar su competitividad y mantener posiciones de liderazgo; en los segundos, es fundamental el fomento de la innovación y el aprendizaje, para elevar su productividad y competitividad, así como, la de generar habilidades que permitan absorber y asimilar la tecnología creada en el exterior (*catching-up*).

En este sentido, son importantes dos formas de aprendizaje: el relacionado con las actividades para desarrollar ciencia, tecnología e innovación que tienen que ver con el conocimiento formal (codificado o explícito), adquirido en las instituciones de educación superior y centros e institutos de investigación y el aprendizaje obtenido por la experimentación, conocimiento tácito generado en los procesos productivos de las empresas –haciendo, usando e interactuando (DUI *doing, using and interacting*) [Lundvall, et. al. 2009]. De tal manera, ambas formas y fuentes de innovación, deben ser consideradas y abordadas por la política tecnológica.

Además, la política tecnológica-eficiente, también es importante para incrementar la capacidad tecnológica de las empresas, instituciones generadoras de conocimiento, de las personas, así como, para contrarrestar los posibles efectos negativos del aprendizaje en términos de la polarización social y regional (Lundvall and Borrás, 1997).

### 3. ALCANCES DE LA POLÍTICA TECNOLÓGICA EN MÉXICO ¿HA SIDO EFICIENTE?

Es necesaria la participación del Estado para fomentar y apoyar el proceso de innovación, debido a que el nivel de eficiencia tecnológica de un país es el factor medular que define su productividad y el avance tecnológico impulsa el crecimiento económico. Ahora bien, entre los países existen diferencias considerables

tanto en recursos como en capacidades, pero además, en los menos desarrollados existen serios problemas entre ellos los de gobernabilidad, falta de recursos, infraestructura y otras limitaciones [World Bank, 2010].

De acuerdo a los datos del Banco Mundial, por el valor del PIB México es la 14<sup>a</sup> economía en el mundo y la segunda en América Latina (Brasil es la primera en AL ocupa el lugar 8<sup>a</sup>), sin embargo la población que vive en pobreza creció de 35% a 46% de 2006 a 2010, equivalente a 52 millones de personas, y tiene el mayor índice de pobreza infantil de los países de la OECD [OECD, 2012], y la productividad laboral es baja, con respecto a la media de la OECD fue de -60.95% en 2011. Tales condiciones son suficientes para que el gobierno preste mayor atención a la innovación.

En México tiene un papel relevante el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), debido a que encabeza el llamado Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI), se encarga de formular y proponer las políticas nacionales de ciencia y tecnología; apoya la investigación científica básica y aplicada; formación y consolidación de grupos de investigadores en todas las áreas del conocimiento; impulsa la innovación y el desarrollo tecnológico y el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas de la planta productiva nacional; asesora a la administración pública federal, a los gobiernos de las entidades federativas y a los municipios y a organismos sociales o privados; ejecuta programas y proyectos de cooperación científica y tecnológica internacional [Conacyt, 2010].

La política de ciencia, tecnología e innovación se basa en los criterios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en 2002 se emitió la Ley de Ciencia y Tecnología para regular los apoyos del Gobierno Federal para impulsar y fortalecer la investigación científica del país; en 2004 se agregó a dicha ley la obligación del Estado a invertir el 1% del PIB en ciencia y tecnología, y hasta 2009 se introduce el concepto de innovación [DOF, 12/06/2009]. Este hecho constituye un avance en el reconocimiento de la importancia de la innovación, dejando de considerar sólo la política científico-tecnológica, creando diversos instrumentos para fomentarla, sin embargo, los recursos destinados a la investigación y desarrollo (I+D) considerada un insumo para la innovación, no ha llegado al 0.5% del PIB, en 2011 fue de 0.46% [Conacyt, 2012]. Para lograr un nivel superior de innovación es importante aumentar la inversión.

Desde los años noventa el Conacyt se ha vinculado con el aparato productivo a través de varios instrumentos, sin embargo, persiste un sistema desarticulado. De acuerdo al Banco Mundial, existen tres sistemas de innovación aislados: las universidades y centros de investigación, las grandes empresas

orientadas a la exportación y las pequeñas y medianas empresas orientadas a la supervivencia [Kuznetsov and Dahlman, 2008].

En la creación de conocimiento (formal o explícito) las universidades, los centros de investigación públicos y privados y los hacedores de la política son instituciones clave, las empresas están en el centro del sistema de innovación. Ahora bien, si el sector privado tiene una reducida demanda de conocimientos el sistema de innovación no puede ser eficiente o eficaz, porque se necesitan vínculos eficientes de I+D con la industria, esenciales para transformar el conocimiento en riqueza. Tomando en cuenta que las invenciones generadas en los centros de investigación públicos o privados, hasta que se comercializan en el mercado se convierten en innovaciones, en formas de proceso o producto. Asimismo, es necesaria la capacidad de las empresas para convertir las ideas innovadoras en ganancias productivas, como también es importante una eficiente capacidad del sistema educativo para formar recursos humanos (capital humano) por ejemplo en ingeniería, ya que éstos influyen en la capacidad de innovación de un país.

Por lo tanto, la interacción entre las diferentes organizaciones, empresas e individuos tiene una importancia crítica, y hace necesaria la creación de redes. La intensidad de las redes, así como los incentivos para la adquisición, la creación y el intercambio de conocimientos, en general, están influenciados por el régimen de incentivos económicos [Kuznetsov and Dahlman, 2008].

En México se creó en 1984 el Sistema Nacional de Investigadores (SNIInv), actualmente, es uno de los instrumentos de incentivos económicos más importantes para impulsar la investigación que tiene la política de CTI, ya que a través de él se “contribuye a la formación y consolidación de investigadores con conocimientos científicos y tecnológicos del más alto nivel como un elemento fundamental para incrementar la cultura, productividad, competitividad y el bienestar social” [Conacyt, 2013].

### **3.1 Luces y sombras**

El SNIInv es un instrumento de compensación económica y de reconocimiento a la labor académica y de investigación, en 1991 había 6165 y en 2011 un total de 17639 investigadores [Conacyt, 2002 y 2012]. El origen del SNIInv sirvió para detener la fuga de cerebros debido a la pérdida de poder adquisitivo después de la crisis de 1982 y por la política restrictiva de contención salarial, la primera promoción fue en 1984; no es resultado de alguna política académica o científica sino “por casualidad: llegó un conjunto de personas apropiadas en un momento apropiado y hubo la voluntad política de establecerlo” [Flores, J., 2012:14]. Actualmente, forma parte de los incentivos más importantes de productividad y fomento a la

investigación proveyendo una parte significativa del ingreso de los investigadores, además de darles prestigio; incluye apoyo a los jóvenes investigadores con la figura de candidato a investigador, tres niveles de investigador nacional e investigador emérito para los más experimentados.

Para algunos ha generado ciertos problemas, entre ellos poner en duda si realmente las calificaciones se otorgan por la calidad o por la cantidad de los resultados de la investigación, así como la alineación de la actividad académica en función de sus exigencias "se ha convertido en una de las instancias meritocráticas de la actividad académica nacional, ya que tanto los que están dentro del sistema como los que aspiran a formar parte de él, desarrollan su trabajo de acuerdo a los requerimientos que deben ser satisfechos para lograr la incorporación, para algunos investigadores con el SNI las instituciones de educación superior se han convertido en una plataforma legítima para ejercer tanto los requisitos como sus expectativas, de tal forma que sus actividades superan a las de la institución de adscripción" [Porter, V., 2012:86].

Otros consideran que al paso del tiempo este instrumento ha logrado mejorar su reglamento gracias a la participación de la comunidad académica. Además, de que se ha conseguido la retención de investigadores con méritos científicos y tecnológicos, así como la participación de sus miembros en la consolidación de programas de posgrado que pertenecen al padrón de excelencia del CONACYT [Dutrénit, et. al. 2010].

Sin embargo, el hecho de aspirar o pertenecer al SNI ocasiona que el trabajo del investigador y/o profesor tenga que ser evaluado periódicamente bajo criterios de producción académica para estimular principalmente la producción de conocimiento científico, lo cual deja en segundo nivel la labor docente y la investigación orientada [FFCyT, 2006: 26].

El trabajo de los investigadores y/o profesores (en México existen nombramientos de investigador, profesor, investigador-profesor, de acuerdo a la institución en la que laboran), son evaluados constantemente por parte de las instituciones a las que pertenecen. A partir de los años 90, las Instituciones de Educación Superior (IES) comenzaron a implementar medidas para contrarrestar los efectos de la crisis mencionada más arriba.

Otro instrumento de fomento es el Programa de Mejoramiento del Profesorado (PROMEP), que depende de la Subsecretaría para la Educación Superior (SES), éste proporcionó recursos adicionales a las instituciones para el sueldo a los docentes sustitutos que todavía estaban en formación, permitiendo mantener sus ingresos durante sus años de estudio apoyando su movilidad y adquisición de computadoras y libros. Esto permite a las instituciones cumplir con los requerimientos para acreditar sus programas y continuar o

permanecer recibiendo los apoyos gubernamentales; a los docentes les permite obtener el posgrado y acceder a los programas del CONACYT como el SNIInv [Didou, 2007:76-76]. Sin embargo, estos recursos significan una gran erogación federal.

### **3.2 Eficacia de los resultados de la I+D pública para el sistema productivo**

Para evaluar la productividad se consideran productos convencionales de investigación como la publicación de artículos en revistas indexadas y la generación de patentes. En 2011, la producción de artículos científicos se estimó en 10,449, lo que significó un 5.9% respecto a 2010. Las disciplinas que generaron un mayor número de artículos fueron: Plantas y animales; Medicina y Química. En relación con el total mundial, significó 0.85%, 10 décimas de punto más respecto al 2006 [Conacyt, 2012]. Comparado con países de América Latina, México se mantiene como el segundo productor de artículos científicos, después de Brasil, que participó con 2.79% del total mundial en 2011.

Respecto al impacto de los artículos mexicanos, en el quinquenio 2007-2011 la producción de artículos científicos elaborados por autores nacionales recibió 153,975 citas, representando un incremento medio del 10.3% en el período 2002-2006 [Conacyt, 2012].

Los resultados de la investigación en la producción de patentes en el período 2000-2009 fue la siguiente: la relación de dependencia (solicitudes de patentes hechas por extranjeros entre el número de solicitudes de nacionales) ha disminuido de 29.30 a 12.12, por cada patente que solicitó un nacional, un poco más de 12 patentes fueron tramitadas por extranjeros; en relación al coeficiente de inventiva (número de solicitudes de nacionales por cada 10000 habitantes), éste en 2001 fue de 0.04 y en 2011 fue de 0.09 [Conacyt, 2012], se puede decir que más mexicanos han registrado, aunque se aprecia cierta mejoría estos resultados están muy alejados si se comparan con los de países desarrollados.



### 3.4 Eficacia e ineficacia de la I+D pública para el sistema productivo

Desde hace ya mucho tiempo se ha dado una profunda desarticulación entre las instituciones de educación superior y las necesidades de la sociedad y la economía. En su estudio, Labra [2007] señala que en las últimas décadas se originó una relación disfuncional entre los egresados de las instituciones de educación superior y el mercado de profesionistas, afirmó que solo el 15% concluye sus estudios. Además, advertía la frágil correspondencia entre los conocimientos, habilidades y actitudes desarrolladas por los estudiantes durante su formación con las exigencias o necesidades de la sociedad y el mercado laboral; agravado, por la falta de una estructura económica con la capacidad de incorporar en condiciones dignas a los egresados de las distintas instituciones y carreras de educación superior.

En este tema hay posiciones diferentes, quienes consideran que la universidad debe seguir haciendo investigación por motivos de interés científico y no económico, en aras de preservar la autonomía entendida como la libertad de investigación y de docencia. De este modo, se señalan las presiones que están experimentando para reorientar sus actividades y los recursos hacia la producción de bienes privados, es decir hacia el mercado [Ordorika, 2007:181].

Y quienes señalan que en las universidades mexicanas la oferta académica responde, principalmente, a los intereses y presiones de determinados grupos y sectores sociales internos, y en su definición política participan diversas instancias colegiadas, grupos como sindicatos, partidos políticos y organizaciones estudiantiles. En su estudio, Pacheco [s/f: 2] afirma que la universidad ha centrado sus esfuerzos en el desarrollo de la docencia y de actividades administrativas, y que las actividades de investigación y difusión de la cultura han sido afectadas negativamente, en esta situación influye el bajo presupuesto, falta de recursos calificados y también la ausencia de programas institucionales e interinstitucionales de investigación "Bajo esta orientación, la investigación se ha desligado de los requerimientos sociales a tal grado que lo definido como social y económicamente prioritario no lo es necesariamente en materia de investigación; asimismo, lo que resulta fundamental para la investigación científica y universitaria, no lo es en términos de los requerimientos sociales y económicos".

Por lo tanto, se advierte una importante desarticulación entre las IES y las necesidades de la sociedad y de la actividad económica.

Es pertinente ilustrar este aspecto. El crecimiento del número de investigadores presenta un comportamiento desigual, por ejemplo, en 2002 registró un crecimiento de 33% respecto al año anterior,

en 2006 una tasa negativa de -17% con respecto a 2005, en 2009 se recupera con 14%, pero cae en los siguientes años, de 5% en 2010 a 2% en 2011. La participación de los investigadores ocupados en tareas de I+D en la industria se ha incrementado como lo muestra el cuadro 1, se observa que durante 1994 de un total de 17061 investigadores de tiempo completo, 1754 se ubicaba en el sector productivo, en términos porcentuales el 10%; el 32% en el gobierno y 57% en la educación superior; así como, el 37% del total de los investigadores pertenecía al SNIInv y por su naturaleza tendrían que estar ubicados en el sector de educación superior.

#### CUADRO 1

El número de investigadores en el sector productivo comenzó a crecer más a partir de 2002, sin embargo es en 2005 cuando alcanza el mayor porcentaje 45%, y en el último dato disponible, 41% en 2011. Mientras que el sector gobierno y las instituciones de educación superior han reducido su participación de 32% en 1994 a 17% en 2004 y 20% en 2011, y del 57% a 40% y 36% respectivamente, en los mismos años.

A pesar del aumento de investigadores en el sector productivo, no se puede decir que sea eficiente la vinculación del SNIInv con el sector productivo, ya que por los criterios que se rige la mayoría son investigadores incorporados a las IES o al gobierno, la última columna revela que los investigadores del SNIInv son menos del 40% del total.

No obstante de los incrementos señalados, no se ha logrado influir de manera importante en las capacidades innovadoras de las empresas, o incluso de las IES y los centros de investigación pública (gobierno). La ausencia de una “masa crítica” capaz de impactar el comportamiento de los agentes que integran el SNI mexicano, se percibe con mayor claridad cuando se mide la capacidad de investigadores por cada mil integrantes de la fuerza de trabajo empleada. Entre 1995 y 2005 este indicador pasó de 0.4 a 1.07 [Dutrénit, et. al. 2010:111-112]

#### 4. SISTEMA PRODUCTIVO

Las empresas son los principales agentes en todo sistema de innovación. Sin embargo, en el caso de México, éstas son uno de los eslabones más débiles del sistema. Por lo regular son pocos los recursos que destinan a la innovación, dando por resultado una inexistente o precaria infraestructura, y escasez de recursos humanos para la I+D (como ya se ha visto arriba).

La estructura industrial de la economía mexicana está compuesta por 3,627,059 empresas de diferente tamaño<sup>3</sup>; el 95.7% son micro empresas dieron empleo al 40.4% del personal ocupado y generaron 6.9% de la producción bruta total; el 3.5% son pequeñas, ellas dieron empleo al 12.6% del personal ocupado y generaron una producción de 6.4%; el 0.6% son medianas empresas, las cuales dieron empleo al 11.8% de la población económicamente activa (PEA) con una producción de 12.8% y el 0.2% son grandes, ocuparon al 35.2% de la PEA y una producción de 73.9% (74 pesos de cada 100) [INEGI, 2012]. Las grandes empresas generan los volúmenes más altos de producción.

Las pequeñas empresas tienen grandes debilidades, como la ausencia de innovación en sus productos, baja calidad, equipos obsoletos, una comercialización inadecuada, limitado acceso a créditos financieros, falta de calidad en capital humano e inadecuado uso de la tecnología [Conacyt, 2012]

Durante 2011 las 10 principales empresas fueron: Petróleos Mexicanos (minería, petróleo y gas MX) con ventas de 1,558,429 millones de pesos (mdp); América Móvil (medios y telecomunicaciones MX) con ventas de 665,302 mdp; Walmart de México (comercio minorista EU), con 379,021 mdp; Comisión Federal de Electricidad (Electricidad, agua y gas MX) 291,939 mdp; Fomento Económico Mexicano (Bienes de consumo MX) 203,404 mdp; Cemex (Cemento, cerámica y vidrio MX) 189,887 mdp; Grupo Alfa (Holding MX) 182,763 mdp; General Motors de México (Automotriz y autopartes EU) 159,356 mdp; Grupo BAL (Holding MX) 152,523 mdp; Ford Motor Company (Automotriz y autopartes EU) 135,500 mdp [Expansión, 2012].

---

<sup>3</sup> Microempresa hasta 10 personas; Pequeñas empresas de 11 a 50 personas; Medianas de 51 a 250; Grandes de 251 y más personas

## 4.1 Empresas innovadoras

Las empresas encuestadas en 2001 fueron 11983 y en 2006 16399, de estas el 25.6% (2309) y 29.8% (3679) respectivamente, realizaron al menos un proyecto de innovación. Los datos de la Encuesta Nacional de Innovación 2001 (ENIN) y la Encuesta sobre Desarrollo Tecnológico 2006 (ESIDET) muestran que las grandes empresas en su mayoría extranjeras, son las que menos realizan proyectos de investigación, sólo 8.2% y 6.6%, respectivamente.

Entre las empresas extranjeras, sólo una cuarta parte manifiesta haber realizado innovaciones en el periodo analizado, y menos de una cuarta parte de sus ingresos se obtienen por la venta de productos tecnológicamente nuevos o mejorados [Conacyt, 2012].

La infraestructura para la innovación de las empresas es débil, pocas tienen unidades de investigación y desarrollo tecnológico o de ingeniería, y con personal dedicado a actividades de investigación y desarrollo tecnológico e innovación (IDTI) o de ingeniería. Aún así, hay mayor participación en este tipo de actividades de las empresas extranjeras, las cuales duplican el personal dedicado a estas actividades, comparadas con las nacionales. Sólo cerca de 2,800 empresas contaron con área de IDTI para la creación de nuevos productos y procesos, según la ESIDET para 2007, este monto equivale a un aumento del 10% con respecto al año anterior, sin embargo, el número de empresas es muy bajo en comparación con el total de empresas que existen en México [Conacyt, 2012]

En México no existe una adecuada cultura innovadora, muchos empresarios consideran a la innovación un gasto y no una inversión o consideran que es alto el riesgo e incertidumbre en el éxito de los resultados. Las principales actividades de innovación que realizan las empresas, según datos de las encuestas, se dirigen a la adquisición de maquinaria y equipo en 67.6% y 50.1% en 2001 y 2006 respectivamente, el diseño industrial tuvo un 9.3% en 2001 aunque disminuyó en 2006 a 4.6%; el lanzamiento al mercado de innovaciones tecnológicas fue de 8.9% en 2001 y bajó a 1% en 2006.

### CUADRO 2

Llama la atención el crecimiento importante en la I+D, que aumentó de 8.9% a 38.3%, esto puede ser un efecto de la vinculación con institutos de investigación y por la participación en las convocatorias de estímulos a la innovación, aunque no se aprecia un aumento de los recursos financieros invertidos por lo

que es difícil esperar grandes resultados como sería aumentar el registro de patentes en el corto plazo.

El estudio de la OCDE-CEPAL [2012] revela el contraste entre los países de la región de América Latina con los países desarrollados, los cuales destinan un alto porcentaje de sus ventas en I+D, por ejemplo, Alemania destina 2.9%, Finlandia 2.54%, Gran Bretaña 2.31% y Portugal 0.44%. En América Latina, Brasil es el país que destina un mayor porcentaje de la región y es de 0.71%, mientras que en México es de 0.08%, un porcentaje en I+D, muy por debajo de la que realizan los demás países de la OCDE.

### CUADRO 3

## 4.2 Factores que obstaculizan la innovación

Existen diversos factores para que un proyecto de innovación se retrase, detenga o no inicie cuando se ha programado. Los resultados de la ESIDET (2006) muestran los obstáculos más frecuentes a los que se enfrentan las empresas innovadoras, uno de ellos es el *riesgo económico excesivo*, considerado por el 23% de las medianas empresas de influencia alta, mientras que para el 28% de las pequeñas es de influencia media, y para el 45% de las grandes no aplica.

El siguiente factor considerado son los *costos de innovación muy elevados*, los cuales, pueden inhibir la innovación para el 30% de las empresas medianas, tienen una influencia alta, mientras que para el 30% de las pequeñas es de influencia media, y para el 39% de las grandes no aplica. La *falta de fuentes de financiamiento adecuadas* puede ser una de las causas importantes, en 43% de las empresas pequeñas y en 27% de las medianas es de alta influencia, y es de menor influencia para grandes empresas, no aplica en el 61% de ellas.

Otros factores, *la rigidez de la organización de la empresa*, *falta de personal calificado*, *falta de información sobre tecnología*, *falta de información sobre el mercado*, tienen influencia media o baja para la mayoría de las empresas.

### CUADRO 4



La *falta de apoyos públicos* tiene una influencia alta en las pequeñas empresas, 29%, en menor proporción, 19% para las medianas y sólo 7% le afecta de manera importante a las grandes al 61% de ellas no tiene ninguna influencia (cuadro 4).

Lo anterior se confirma en el siguiente cuadro, donde se muestran los distintos mecanismos de financiamiento de las empresas, de acuerdo con los datos en su mayoría: el 62.1% dependen de sus propios recursos para realizar actividades de innovación, sólo el 19.1% del financiamiento proviene del gobierno, y 11.6% de las instituciones bancarias privadas

#### CUADRO 5

### VINCULACIÓN

En general la investigación pública ha sido la productora de importantes avances en la ciencia y la tecnología, por lo que es importante optimizar sus beneficios económicos y sociales que se lograrían con una efectiva vinculación entre la academia y la industria. Sin embargo, los resultados de la ESIDET muestran la falta de interacciones.

De acuerdo a los datos de la Encuesta Nacional de Innovación (ENIN) 2001 y la Encuesta sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico (ESIDET) 2006, el 75.8% y 75.9% respectivamente de las empresas innovadoras no interactúan con otras en proyectos de innovación, funcionando separadamente del resto del sistema; de 2001 a 2006 disminuyó su colaboración con otras empresas de 19.7% a 10.8%; pero, aumentó su vinculación con institutos de investigación públicos o privados no lucrativos de 0.6% a 6.9% durante el periodo señalado, lo cual evidencia cierto grado de vinculación.

#### CUADRO 6

La gravedad de la falta de vinculación es que disminuye la posibilidad de construir redes que propicien el aprendizaje, necesarios para resultados exitosos o eficientes en el proceso de innovación.

## CONSIDERACIONES FINALES

En la actualidad en una economía del conocimiento y aprendizaje, es importante que un país como México cuente con capacidades tecnológicas para mejorar el crecimiento y desarrollo, y la competitividad de las empresas que tienen un papel preponderante en la generación de empleos. Por el alto riesgo e incertidumbre sobre el éxito de los procesos de innovación, es indispensable que el Estado participe en la elaboración de políticas que permitan un ambiente favorable a dichos procesos, además de una mayor inversión pública en los insumos como es la I+D, y la construcción de una masa crítica de recursos humanos.

A través de esta investigación se pueden apreciar esfuerzos, pero está ausente una estrategia viable de crecimiento y desarrollo económico basado en la innovación en el largo plazo. Los datos actuales de pobreza manifiestan la ineficacia de las políticas económicas del pasado, con las actuales, no se tiene certidumbre de lograr los niveles necesarios para abatir los problemas de la sociedad.

Se han llevado a cabo medidas de política para compensar los sueldos de los investigadores, pero esta medida ha sesgado o reafirmado el sistema de ciencia y tecnología, pero no el de innovación tecnológica. En consecuencia, no se ha logrado una vinculación entre las instituciones de educación superior y la producción, manifestándose como una ineficiencia del sistema.

Las empresas son los principales agentes en todo sistema de innovación. Sin embargo, en el caso de México, éstas son uno de los eslabones más débiles del sistema.

## BIBLIOGRAFÍA

- Archibugi, D., Lundvall, B. A., (Eds) [2001], *Europe in the Globalising Learning Economy*, Oxford University Press
- Conacyt [2002], *Informe General del Estado de la Ciencia, Tecnología y la Innovación* [http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/contenido/Informe\\_2002\\_3.pdf](http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/contenido/Informe_2002_3.pdf)
- [2010], *Marco conceptual de la Innovación en México*, Conacyt [http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/ComiteEstadisticas/7a-Reunion/04022011\\_Marco\\_Conceptual\\_Innovacion.pdf](http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/ComiteEstadisticas/7a-Reunion/04022011_Marco_Conceptual_Innovacion.pdf)
- [2012], *Informe General del Estado de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación*. México 2011, Conacyt, México.
- [http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/Estadisticas3/Informe2011/INFORME\\_2011.pdf](http://www.siicyt.gob.mx/siicyt/docs/Estadisticas3/Informe2011/INFORME_2011.pdf)
- [2013], *Sistema Nacional de Investigadores*, <http://www.conacyt.gob.mx/sni/Paginas/default.aspx>
- Didou, A. S. [2007], *Evaluación de la productividad científica y reestructuración de los sistemas universitarios de investigación en América Latina*, en en Revista Educación Superior y Sociedad, Ed. UNESCO, -IESALC, Nueva Época, Año 1, número 12.
- Didriksson, A. [2005], *La Universidad de la Innovación. Una estrategia de transformación para la construcción de universidades del futuro*, CESU-UNAM-Plaza y Valdés.
- Dutrénit, G., Capdevielle, M., Corona, J.M., Puchet, M., Santiago, F., Vera-Cruz, A.O. [2010], *El Sistema Nacional de Innovación Mexicano: Instituciones, Políticas, Desempeño y Desafíos*, Ed. UAM-Xochimilco
- Expansión (2012), *500 empresas más importantes de México*, [www.cnnexpansion.com](http://www.cnnexpansion.com), Revisada en marzo 2013.
- FCCyT [2006], *Conocimiento e Innovación en México: Hacia una Política de Estado. Elementos para el Plan Nacional de Desarrollo y Programa de Gobierno 2006-2012*, Ed. Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A. C., México, [www.foroconsultivo.org.mx](http://www.foroconsultivo.org.mx)

- Flores Valdés, J. [2012], *Los orígenes del Sistema Nacional de Investigadores*, en Vega y León, S. (Coordinador) "Sistema Nacional de Investigadores. Retos y perspectivas de la ciencia en México", Ed. UAM-X
- Heijs, Joost, [2012], *Fallos sistémicos y de Mercado en el Sistema Español de innovación*, Revista ICE "Innovación y Competitividad", Madrid, Noviembre-Diciembre, No. 869.
- Hodgson, G., [1996], *Economía y Evolución*, Colegio de Economistas-Celeste Ediciones, Madrid.
- INEGI [2012], *Las empresas en los Estados Unidos Mexicanos censos económicos 2009*. Versión electrónica, [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- Kuznetsov, Yevgeny and Dahlman, Carl. J. [2008], *Mexico's transition to a knowledge-based economy. Challenges and opportunities*, World Bank
- Labra, A., y Ramírez, H. [2007], *Política educativa para el desarrollo con equidad*, en José Luis Calva (Coord.), "Educación, ciencia, tecnología y competitividad", Ed. Cámara de Diputados, Porrúa y UNAM.
- Lundvall, B. A. [1992] *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive learning*. Londres, Printer Publishers
- Lundvall, B. A. and Borrás, S., [1997] *The globalising learning economy: Implications for innovation policy*, Report based on contributions from seven projects under the TSER programme, DG XII, Commission of the European Union, December. <http://cordis.europa.eu/tser/scr/tocglob.htm>
- Lundvall, B.A., Johnson, B., Andersen, E.S., Dalum, B., [2002], *National Systems of Production, Innovation and competence building*, en *Research Policy* 31, pp. 213-231.
- Lundvall, BA, Chaminade, C, Vang-Lauridsen, J., and Joseph, KJ [2009], *Innovation policies for development: towards a systemic experimentation based approach*, en 7th Globelics Conference, Dakar (Senegal) 6-8 october
- Nadal, Alejandro [2007], *Ciencia y tecnología en el desarrollo sustentable de México*, en José Luis Calva (Coord.), "Educación, ciencia, tecnología y competitividad", Ed. Cámara de Diputados, Porrúa y UNAM.

Niosi, J., [2002], *National systems of innovations are "x-efficient (and x-effective) Why some are slow learners"*, en *Research Policy* 31, pp. 291-302.

OECD-CEPAL [2012], *Perspectivas económicas de América Latina, 2012* [http://www.oecd-ilibrary.org/development/perspectivas-economicas-de-america-latina-2012\\_leo-2011-es](http://www.oecd-ilibrary.org/development/perspectivas-economicas-de-america-latina-2012_leo-2011-es)

Ordorika, Imanol [2007], *Universidades y globalización: tendencias hegemónicas y construcción de Alternativas*, en *Revista Educación Superior y Sociedad*, Ed. UNESCO, -IESALC, Nueva Época, Año 1, número 12

Pacheco, Teresa [s/f], *La investigación y la formación de investigadores en la universidad mexicana*. Consultado en febrero de 2013

Porter Vega, V. L. [2012], *La etapa de consolidación del Sistema Nacional de Investigadores*, en Vega y León, S. (Coordinador) "Sistema Nacional de Investigadores. Retos y perspectivas de la ciencia en México", Ed. UAM-X

Schumpeter, J. A. [1971], *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Aguilar.

UNAM (2013), Dirección General de Asuntos del Personal Académico, [www.degapa.unam.mx](http://www.degapa.unam.mx) (consultado el 8 de marzo)

UNCTAD [2013], *Inversión e innovación para el desarrollo*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, TD/B/C.II/21, Ginebra, 18 febrero [http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciid21\\_sp.pdf](http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/ciid21_sp.pdf)

World Bank [2010], *Innovation Policy. A guide for developing countries*, Washington, D. C. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

<http://codex.colmex.mx:8991>

[http://www.posgrado.unam.mx/publicaciones/ant\\_omnia/09/02.pdf](http://www.posgrado.unam.mx/publicaciones/ant_omnia/09/02.pdf)

<http://www.shanghairanking.com/>



**Cuadro 1. Investigadores por sector de empleo e integrantes del SNIInv  
(participación porcentual)**

Años	Productivo		Gobierno		Educación Superior		Privado no lucrativo		Total	SNIInv	SNIInv/total
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	Núm.	%
1994	1754	10	5446	32	9735	57	126	1	17061	6,233	37
1995	2006	10	6015	31	11233	58	180	1	19434	5,879	30
1996	2269	11	6081	31	11403	57	141	1	19894	5,868	29
1997	2424	11	6294	29	12551	59	148	1	21417	5,969	28
1998	3325	16	6584	32	10773	52	150	1	20832	6,278	30
1999	3325	16	6584	34	10773	49	150	1	20832	6,742	32
2000	4379	20	7130	32	10582	48	136	1	22228	7,252	33
2001	4069	17	7091	30	12094	52	136	1	23390	7,466	32
2002	7650	25	6386	21	15861	51	1235	4	31132	8,018	26
2003	8663	26	6397	19	17135	51	1363	4	33558	9,199	27
2004	16068	40	6754	17	16043	40	859	2	39724	10,189	26
2005	19888	45	6589	15	16691	38	754	2	43922	10,904	25
2006	14927	41	7331	20	13232	36	774	2	36264	12,096	33
2007	16103	42	7322	19	13569	36	936	2	37930	13,485	36
2008	11849	31	8019	21	16678	44	1093	3	37639	14,681	39
2009	16181	38	8283	19	17381	40	1127	3	42973	15,565	36
2010	18696	42	8756	19	16365	36	1228	3	45045	16,600	37
2011	18954	41	9154	20	16691	36	1326	3	46125	17,639	38

Fuente: Elaboración propia con datos de Stats.oecd.org [2013] Conacyt [2002 y 2012]

**Cuadro 2. Actividades de innovación (porcentajes)**

Tipo de actividad	2001	2006
Adquisición de maquinaria y equipo relacionada con la innovación de producto o proceso	<b>67.6</b>	<b>50.1</b>
Adquisición de otra tecnología externa ligada a la innovación de producto o proceso	<b>5.7</b>	<b>1.6</b>
Diseño industrial o actividades de arranque de producción tecnológicamente nuevos o mejorados	<b>9.3</b>	<b>4.6</b>
Capacitación ligada a actividades de innovación	<b>2.6</b>	<b>2.7</b>
Lanzamiento al mercado de innovaciones tecnológicas	<b>5.9</b>	<b>1.0</b>
Investigación y Desarrollo de Tecnología	<b>8.9</b>	<b>38.3</b>
Adquisición de software u otra tecnología externa ligada a la innovación tecnológica	<b>0.0</b>	<b>1.7</b>
<b>T o t a l</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de ENI 2001 y ESIDET 2006

**Cuadro 3. Inversión en Actividades de Innovación en el sector manufacturero respecto de las ventas (porcentajes)**

<b>América Latina</b>	<b>Capacitación</b>	<b>Tecnología desincorporada</b>	<b>Ingeniería y diseño industrial</b>	<b>I+D</b>	<b>Tecnología incorporada</b>
<b>Argentina</b>	0.04	0.11	0.08	0.24	1.65
<b>Brasil</b>	0.05	0.09	0.35	0.71	1.16
<b>Chile</b>	0.02	0.03	0.16	0.14	0.26
<b>México</b>	0.02		0.08	0.08	0.59
<b>Uruguay</b>	0.05	0.14	0.22	0.15	1.76
<b>Europa</b>					
<b>Alemania</b>	0.85	0.10		2.90	1.57
<b>Finlandia</b>	0.26	0.36		2.54	0.79
<b>Gran Bretaña</b>	1.30	0.18		2.31	1.83
<b>Portugal</b>	0.42	0.09		0.44	2.76

Fuente: Perspectivas Económicas de América Latina 2012, OCDE-CEPAL

**Cuadro 4. Factores que obstaculizaron la puesta en marcha de proyectos de innovación, 2004-2005**  
(Porcentajes)

Factores	Influencia Alta			Influencia Media			Influencia Baja			No aplica		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
<b>Riesgo económico excesivo</b>	16	23	11	28	22	21	22	17	24	34	37	45
<b>Costos de innovación muy elevados</b>	20	30	19	30	26	22	20	13	20	30	31	39
<b>Falta de fuentes de financiamiento adecuadas</b>	43	27	8	18	14	12	11	11	19	29	47	61
<b>Rigidez de la organización de la empresa</b>	5	5	4	14	14	20	27	31	22	54	49	54
<b>Falta de personal calificado</b>	9	4	5	22	30	15	27	24	25	43	42	55
<b>Falta de información sobre tecnología</b>	8	1	2	16	29	11	34	22	35	43	48	52
<b>Falta de información sobre mercado</b>	5	7	5	25	25	20	27	27	24	43	41	51
<b>Obstáculos derivados de la legislación vigente</b>	10	15	9	22	17	16	21	19	23	47	49	52
<b>Falta de receptividad de la clientela a nuevos productos o servicios</b>	17	1	5	24	23	24	20	28	22	40	47	49
<b>Falta de apoyos públicos</b>	29	19	7	22	12	12	11	21	20	38	48	61
<b>Otros</b>	2	3	1	0	0	2	0	0	0	97	97	97

Fuente: Elaboración propia con datos de ENI 2001 y ESIDET 2006

A: Pequeñas empresas (50 a 100 trabajadores)

B: Medianas empresas (101 a 250 trabajadores)

C: Grandes empresas (251 y más trabajadores)

**Cuadro 5. Mecanismos de financiamiento para realizar innovaciones 2006, por tamaño de empresa (porcentajes)**

Tipos de financiamiento	Total
Recursos propios	62.1
Recursos de empresas subsidiarias o asociadas	3.7
Recursos de otras empresas	2.1
Créditos de Instituciones Bancarias Privadas	11.6
Apoyos gubernamentales	19.1
Apoyos de organismos internacionales	0.3
Otro	1.1
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de CONACYT e INEGI: ESIDET, 2007.



**Cuadro 6. Vinculación a través de proyectos de innovación (porcentajes)**

Tipo de colaboración	2001	2006
<b>Empresa sin colaboración</b>	75.8	75.9
<b>Empresa en colaboración con institutos de investigación públicos o privados no lucrativos</b>	0.6	6.9
<b>Empresa en colaboración con universidades u otras instituciones de educación superior</b>	1.8	3.3
<b>Empresa en colaboración con otras empresas</b>	19.7	10.8
<b>Institutos de investigación públicos o privados no lucrativos</b>	0.7	1.6
<b>Universidades u otras instituciones de educación superior</b>	0.0	0.2
<b>Otras</b>	1.5	1.3
<b>Total</b>	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIN 2001 y ESIDET 2006

# Las innovaciones organizacionales y tecnológicas en la industria aeroespacial: un análisis de su comportamiento a la luz de la comparabilidad internacional

*Isaac Enríquez Pérez<sup>1</sup>*

## INTRODUCCIÓN.

La creciente expansión e integración de la economía mundial perfila a la innovación tecnológica como uno de los principales factores para la generación de riqueza, la acumulación de capital y el posicionamiento geoestratégico y geopolítico de las naciones y regiones transnacionales; ello adquiere tintes más evidentes en la manufactura avanzada que absorbe cuantiosos recursos financieros –sean públicos o privados–, así como una amplia intervención de los Estados en sus procesos económicos. La intensificación de los procesos de globalización y la profundización de una economía basada en el conocimiento suponen la emergencia de paradigmas del desarrollo que privilegian, como uno de sus referentes centrales, a las políticas y esfuerzos de innovación tecnológica que agregan valor a la economía mundial. De ahí la necesidad de investigar en torno a un sector estratégico como el aeroespacial a partir de una perspectiva comparada que nos permita desentrañar las especificidades de procesos industriales y tecnológicos como los experimentados en algunas naciones desarrolladas y los propios de naciones como Brasil, Argentina y México.

Cabe destacar que además de los indispensables instrumentos de política pública que precisa la industria aeroespacial, el proceso de toma de decisiones ejercido por sus actores y agentes económicos son centralizadas y se coordinan y organizan mediante consorcios, de tal manera que deriva de ella una competencia monopólica o duopólica liderada por unas cuantas empresas que concentran las subvenciones y demás apoyos públicos, los recursos financieros, los trabajadores altamente calificados y la innovación tecnológica.

---

<sup>1</sup> Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Correo electrónico: isaacep@unam.mx

Tomando en cuenta lo anterior, el objetivo central de la presente ponencia radica en dar cuenta de un panorama general sobre el comportamiento de la industria aeroespacial a nivel mundial con especial énfasis en el papel desempeñado por las redes empresariales globales y la división internacional del trabajo en materia de producción industrial e innovaciones tecnológicas en las últimas tres décadas. Además, se introduce la discusión teórica relacionada con la formación de capacidades tecnológicas, así como la importancia de la transferencia internacional de tecnología hacia las empresas radicadas en los países subdesarrollados.

## **EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL Y LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA INDUSTRIA AEROESPACIAL EN EL MUNDO.**

A nivel mundial y a lo largo de las últimas tres décadas, la industria aeroespacial enfrenta una reconversión industrial derivada de las crisis económico/financieras, las innovaciones tecnológicas y los cambios en los rasgos organizacionales de sus actividades. Más aún, se alcanzó un alto grado de sofisticación en la fabricación de insumos que conforman los sistemas o productos integrados y originados en otras ramas industriales, como la industrias mecánica, eléctrica y electrónica, el diseño de software y programación, los nuevos materiales, la óptica y los ramos relacionados con la calefacción y ventilación; todo lo cual lleva a que la industria aeroespacial se erija en un complejo de industrias integradas y altamente especializadas que generan encadenamientos y sinergias productivas al menos en las naciones que la concentran y que centralizan la toma de decisiones.

Es, a grandes rasgos, una industria que adquiere facetas militares, geopolíticas, geoestratégicas y de seguridad nacional que trascienden los criterios de rentabilidad y ganancia que conforman la racionalidad y el proceso de toma de decisiones en otras industrias. De ahí que la industria aeroespacial resulte estratégica para las naciones que sobresalen en su promoción; ello explica que la intervención del Estado y el sector público sea esencial desde los orígenes de la aeronáutica (consúltese Ibáñez Rojo y López Calle, 2006). Históricamente –al menos en los Estados Unidos y Europa Occidental, e incluso en la antigua Unión Soviética–, la expansión de la industria aeroespacial se relaciona con las decisiones militares y del papel de esas naciones en la carrera armamentista y los conflictos bélicos durante el siglo XX; de ahí que sean cuantiosos los financiamientos y las capacidades humanas y tecnológicas transferidas del complejo militar/industrial a la aviación civil (Carrincazeaux y Frigant, 2007).

La amplia participación del sector público en la industria aeroespacial se evidenció, tal como ocurrió en Europa Occidental, mediante un control público directo sobre la propiedad, el capital accionario y las decisiones meramente empresariales; o, como en el caso de los Estados Unidos, a través de las políticas y estrategias militares del Pentágono y su incidencia indirecta en la estructuración de las capacidades industriales vía el otorgamiento de contratos, a las empresas privadas, para la compra armamento y aeronaves y para la provisión de servicios de mantenimiento. Un caso paradigmático es el de la empresa estadounidense Lockheed Martin –empresa dedicada al desarrollo de tecnología avanzada para la guerra– que, hacia el año 2003, de los 31,800 millones de dólares el 78% fueron encargos y compras ejercidos por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos; en tanto que hacia el año 2009 –según datos oficiales de la misma empresa–, los contratos del gobierno estadounidense representaron \$ 38.4 mil millones (85% del total), los contratos realizados con gobiernos extranjeros \$ 5.8 mil millones (13%), y los contratos comerciales sumaron unos 900 millones de dólares (2%). Por su parte, los aparatos de Estado de Europa Occidental unieron sus esfuerzos y cooperaron para contrarrestar la concentración empresarial y de capitales emprendida por los Estados Unidos, así como el rezago tecnológico y financiero en materia de producción de aeronaves comerciales para carga y pasajeros; de tal manera que estas medidas de cooperación propiciaron, en la Unión Europea, programas comunes con los cuales se asumían gastos compartidos y aumentaban así las series de producción (sobre este último caso consúltese Ibáñez Rojo y López Calle, 2006).

Se trata de un sector industrial que incide ampliamente, incluso más que en su contribución económica directa y la creación de empleos, en las estrategias de defensa y seguridad nacional, de política para el desarrollo industrial, así como en la innovación científica y tecnológica; de ahí que la industria aeroespacial sea un conjunto de actividades y procesos económicos ampliamente planificados y gestionados. Se caracteriza también por la concentración de los capitales que se invierten en sus actividades, así como por la oligopolización de la producción que ejercen dos grandes redes empresariales como Boeing-McDD, en Estados Unidos, y el consorcio European Aeronautic Defence and Space Company N.V. (EADS) creado en 1999.

La dinámica organizacional de las empresas de la industria aeroespacial responde a los parámetros del sistema de manufactura flexible en sus procesos productivos y de gestión. Son organizaciones productivas que constituyen encadenamientos globales basados en la formación de redes empresariales y la generación de alto valor, más que en la producción de altos volúmenes estandarizados y orientados al consumo masivo. De tal manera que un avión o cualquier transporte aeroespacial es resultado de la combinación de insumos internacionales en el contexto de la dispersión territorial y planetaria de la cadena de valor;

insumos que a su vez están sujetos a las altas especificaciones técnicas y de diseño demandadas por los clientes, así como a los criterios de certificación y homologación.

Especialmente, esta estructura organizacional relacionada con el sistema de la manufactura flexible, condiciona la generación de innovación tecnológica en las empresas dedicadas a la industria aeroespacial, puesto que la fragmentación de la cadena de valor demanda al conjunto de empresas que no se especializan en el diseño del conjunto de la aeronave y de las partes específicas, la entrega de insumos con altas especificaciones técnicas e industriales que responden a los procesos de certificación internacional. Esto significa que las empresas que se ubican en la periferia de la red empresarial y que son subcontratadas para la provisión de ciertos insumos, tienden a sujetarse a esos requerimientos fijados por las grandes corporaciones; de ahí que uno de los grandes desafíos radique en la gestión de los procesos de calidad para responder a las sofisticadas regulaciones y normas de calidad que rigen a la producción aeroespacial.

Las directrices y parámetros para diseñar y fabricar un avión son delineados en un certificado tipo, el cual incluye el conjunto de la tecnología empleada para la manufactura de los insumos o partes. De ahí que una gran cantidad de empresas se vean restringidas y condicionadas al momento de agregar innovaciones tecnológicas a los procesos de fabricación, debido a que resulta muy complicado y costoso realizar cambios a la tecnología contenida en dicho certificado tipo. Si un proveedor de la red empresarial intenta impulsar cambios a los procesos, precisa modificar el conjunto del diseño; por tanto, es más factible que una gran corporación sea la que defina las herramientas, metodologías y especificaciones para fabricar determinado insumo y ofrezca el certificado tipo necesario para elaborar el performance. De esta manera, solo las empresas de gran tamaño son capaces de negociar el diseño de un avión y los asuntos relacionados con la propiedad intelectual.

Cabe mencionar que el proceso de toma de decisiones empresariales en la industria aeroespacial está en función de una racionalidad condicionada por criterios como: la gestión de los procesos de calidad y las normatividades en materia de seguridad; la variable de los costes en la selección de procesos de fabricación; la relación entre el diseño, la ingeniería y el mantenimiento programado; las posibilidades de procesos de fabricación avanzada; los procesos de fundición y los tratamientos térmicos; las operaciones de torneado, fresado, roscado y prensado; las herramientas de corte y sujeción de piezas; las variedades y tipos de soldaduras en distintos materiales; y la tensión y deformaciones durante la soldadura.

Pese a que es una industria expuesta a las tendencias contradictorias del ciclo económico, hacia el año 2009 su mercado mundial se estimó en 450 mil millones de dólares; de los cuales los Estados Unidos



acaparan el 45.3 % (204 billones de dólares) del total, siguiéndole Francia con 50.4 billones de dólares en un segundo lugar, el Reino Unido con 32.7 billones de dólares y Alemania con 32.1 billones de dólares (AeroStrategy, 2009) –estos tres últimos socios principales de la compañía panaeuropea llamada Airbus. Se trata de una industria global capaz de generar empleos altamente especializados, de detonar procesos de innovación y generar valor agregado en fases como el diseño del avión o la fabricación de sistemas complejos que lo conforman. Más aún, el auge experimentado en la industria durante los últimos años, pese a los estragos de los eventos del 11 de septiembre de 2001 y de la crisis financiera global, se fundamentan en la creciente demanda de aeronaves realizada por las aerolíneas *low cost* que se expanden en distintos puntos del mundo, así como por el reemplazo de los aviones actualmente en uso por otros más eficientes y la renovación de la flota aérea emprendida en países asiáticos como China, lo cual supone un aumento en el ritmo de crecimiento de los mercados aeronáuticos emergentes.

Respecto a las mejoras tecnológicas y los procesos de innovación, la industria aeronáutica global se orienta al diseño de motores eficientes y ahorradores, y el manejo de energías alternativas y biocombustibles, en aras de hacer frente al alza futura en los precios de los combustibles tradicionales, así como a las estrictas normatividades medioambientales. La optimización y mayor confort de los espacios interiores de la aeronave a partir de la mejora en el diseño y fabricación del fuselaje mediante nuevos materiales que emplean compuestos de carbono, es otro de los nichos tecnológicos recientemente explorado por las empresas.

#### **LA RELEVANCIA DE LAS INNOVACIONES TECNOLÓGICAS EN LA GENERACIÓN DE CAPACIDADES INDUSTRIALES DENTRO DEL SECTOR AEROESPACIAL: ALGUNAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES**

Varios son los patrones de organización y las posibilidades de desarrollo tecnológico, poseídos por algunos de los países o bloques económicos seleccionados para realizar una comparación internacional que nos permita desentrañar el comportamiento de la industria aeroespacial en el mundo. De esta manera, seleccionamos los casos de la Unión Europea, Brasil, Argentina y México, tendiendo para ello como telón de fondo el comportamiento propio de la industria aeroespacial de los Estados Unidos.

Cabe destacar que a nivel mundial, la industria aeroespacial canaliza al proceso de innovación tecnológica un aproximado al 15 % de sus ingresos por negocios; de ahí que la industria posea un alto valor estratégico,

de defensa y de desarrollo tecnológico para los países. En parte, la intervención del sector público se debe a los largos ciclos de maduración y fabricación, así como a las grandes cantidades de capital, situaciones ambas que no son atractivas para los empresarios privados por los riesgos que ello conlleva (Ibáñez Rojo y López Calle, 2006). Esta intervención de las instituciones públicas resulta crucial y adquiere distintas vertientes: desde la protección de los mercados hasta las exenciones fiscales y los apoyos y subvenciones a la exportación; destacando ampliamente, entre estos mecanismos, el conjunto de estructuras de subvención y apoyo directo a la investigación y la innovación tecnológica.

#### **LA INDUSTRIA AEROESPACIAL EN LA UNIÓN EUROPEA: LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL COMO MECANISMO PARA EL POSICIONAMIENTO GLOBAL**

Tal como se introdujo en el primer párrafo, la Unión Europea, históricamente, se caracterizó por emprender proyectos conjuntos entre varios Estados que fincaron lazos de cooperación internacional para desarrollar proyectos y complejos aeroespaciales. Estos mecanismos de cooperación están presentes desde el diseño y la fabricación del Concorde en la década de los sesenta del siglo XX por las empresas Aérospatiale y British Aircraft Corporation, hasta la creación –en 1970– del consorcio de Airbus a partir de la convergencia de empresas como Aérospatiale (Francia) y Deutsche Aerospace (Alemania), incorporándose en 1971 la compañía española Construcciones Aeronáuticas S.A. y en 1979 la empresa British Aerospace, con la finalidad de competir con la expansión experimentada desde aquellos años por la norteamericana Boeing. Hacia el año 2000, con la creación –tras la fusión de la empresa alemana Daimler-Chrysler Aerospace AG, la francesa Aérospatiale Matra y la española CASA– del consorcio European Aeronautic Defence and Space Company N.V. (EADS), Airbus se integra como una de sus secciones.

Tradicionalmente, el Estado fue el principal propietario de las empresas que conforman los consorcios, situación que cambió en los últimos lustros al ampliarse la participación a accionistas privados.

En materia de innovación tecnológica aeroespacial, aunque los Estados Unidos canalizó un financiamiento público tres veces mayor que Europa –destacando el alza hacia, el año 2001, en proyectos destinados a la defensa aeroespacial como el llamado escudo de antimisiles–, la tendencia de los últimos lustros radica en que los Estados de la Unión Europea aumentaron sus subsidios a un promedio del 40% de los gastos en

investigación y desarrollo, sobresaliendo los Programas Marco de Investigación Europea que absorben el 30% de las investigaciones de aeronáutica civil (Ibáñez Rojo y López Calle, 2006).

Entre las innovaciones tecnológicas impulsadas desde la Unión Europea destacan la reducción, en un 50%, del consumo de combustibles en las aeronaves, impactando ello favorablemente en el medio ambiente; y las mejoras en materia de seguridad en los vuelos con el fin de reducir los accidentes. Sin embargo, según cifras oficiales, hacia los primeros años de la primera década del siglo XXI, la inversión pública se canaliza en un 63% al aparato militar; de tal manera que la European Security and Defence Policy absorbe el 40% de las actividades y la producción de la industria aeroespacial de la región, sector éste –el militar– que produce buena parte de las innovaciones.

#### **LA INDUSTRIA AEROESPACIAL EN BRASIL: EL APROVECHAMIENTO DE LA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL**

Brasil representa el caso de un país que incluso en sus condiciones de subdesarrollo experimentadas en las décadas previas, logró posicionar una industria aeroespacial sólida sobre la base de una serie de políticas públicas orientadas a crear una institucionalidad, desde 1941, para detonar desarrollo tecnológico y formar recursos humanos e ingenieros que respondiesen a las necesidades de investigación en materias como la aeronáutica militar y la civil. Proceso que se consolidó con la creación de la Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer) en 1969, organización que contó con un destacado apoyo estatal para facilitar la implantación de una amplia red de proveedores locales articulados por dicha empresa.

La Embraer, desde su época como empresa paraestatal, se benefició de las licencias, convenios, alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación concertados con las empresas aeroespaciales de Estados Unidos y Europa Occidental; acciones que facilitaron la incorporación de conocimientos y tecnologías para lograr una destacada competencia internacional y una ventajosa inserción en los mercados mundiales. A partir de atributos como su ubicación geográfica que le permitió establecer un complejo tecnológico regional de amplios alcances, la vocación exportadora y la formación de nuevas modalidades y capacidades organizacionales, corporativas y gerenciales adoptadas al privatizarse, la empresa transitó de una estrategia para el diseño y ensamblaje de aeronaves y la fabricación de fuselaje a estrategias de alta ingeniería en

sistemas para la fabricación de aviones (Goldstein, 2002 y 2005); transición ésta que algunos estudiosos del caso consideran como el paso de campeón nacional a jugador global (Goldstein, 2002) al insertarse de manera ventajosa en los circuitos de la globalización económica, inaugurar instalaciones de mantenimiento en Estados Unidos y cotizar en la bolsa de valores de Nueva York. De tal forma que el potencial de la Embraer recae en el diseño, ensamblaje, comercialización y servicios brindados al avión ya fabricado (Goldstein, 2005:25).

A la par del aprovechamiento de la transferencia internacional de tecnología, fueron los mencionados entramados institucionales, las políticas de Estado y las estrategias de fomento las que permitieron la expansión de la industria y especialmente de la Embraer. Entre estas medidas destacaron las siguientes: la directriz de que las entidades del sector público comprasen los aviones producidos por la Embraer; la exención de impuestos a los insumos importados; los privilegios fiscales y créditos directos al pago de impuestos; tasas de interés y plazos cómodos en los créditos –directos e indirectos– y financiamientos otorgados por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social tanto a la producción como a los posibles compradores de aviones; la creación de fondos de financiamiento de la exportación en aras de internacionalizar la empresa; la adopción de programas para estimular la exportación de armamento y materiales militares; el sector militar y las mismas empresas aéreas regionales, al asegurar la compra de modelos de aviones recién diseñados, contribuyeron a la reducción de los costes de producción y a la creación de economías de escala, al tiempo que se garantizó un amplio mercado interno y facilitó que la empresa se orientase de manera ventajosa a los mercados externos con base en una vocación exportadora. En todo este entramado institucional, el Ministerio de Aeronáutica desempeñó un papel central en la regulación y articulación de los esfuerzos orientados a crear el mercado interno necesario para la expansión de la empresa; dicha entidad pública también descargó a la Embraer de compromisos fiscales, financieros y de comercialización (Goldstein, 2002; Spina Forjaz, 2005). Además, se adoptaron barreras comerciales para contrarrestar los efectos de la competencia internacional, de tal manera que las ventas de la Embraer se vieron favorecidas; las mismas fuerzas militares financiaron la exploración de nuevos productos y adquirirían las aeronaves con ventajosas condiciones de pago.

Además, la Embraer asumió como parte de sus estrategias empresariales e industriales el despliegue de la innovación tecnológica con el fin de alcanzar una relativa autonomía respecto a la industria aeroespacial internacional, así como su expansión tanto en el mercado interno como en el mercado internacional. Su estrategia tecnológica consistió en el desarrollo de investigación aplicada y la formación de técnicos y especialistas; además, las alianzas estratégicas, las licencias y los acuerdos de cooperación con empresas europeas y estadounidenses permitieron que la Embraer incorporase determinadas innovaciones

tecnológicas que se apegaban a sus necesidades concretas. La aeronave, desde un principio, era totalmente diseñada en Brasil por la Embraer, en tanto que la fabricación de insumos y aeropartes es subcontratada a toda una red de proveedores privados nacionales y extranjeros. Se trató de un proceso encaminado a la combinación de todos los factores anteriores con miras a que la Embraer fabricase modelos y marcas propios.

A grandes rasgos, el éxito de la industria aeroespacial brasileña radica en la formación de entramados institucionales para el fomento industrial, acompañados de fuerte inversión pública y estímulos a la exportación, así como de dimensiones microeconómicas tales como la introducción de innovaciones organizacionales por parte de la gerencia y la realización de acuerdos de coproducción y alianzas estratégicas con empresas aeroespaciales extranjeras. Además, las estrategias de política pública privilegiaron una vocación para el desarrollo tecnológico en la industria, en el contexto de un proyecto político nacionalista que no dejó de reconocer las ventajas ofrecidas por la globalización económica.

#### LA EXPERIMENTACIÓN TECNOLÓGICA EN LA INDUSTRIA AERONÁUTICA ARGENTINA

A partir 1912, Argentina inició sus primeros proyectos en materia aeroespacial, especialmente desde el ámbito militar con la finalidad de impulsar el desarrollo industrial y tecnológico. Organizaciones importantes para ello lo fueron la Escuela de Aviación Militar y la Fábrica Militar de Aviones, en las cuales fueron producidos algunos modelos de aeronaves entre 1914 y 1930. Entre 1930 y 1945, era ya posible hablar de importantes grados de integración nacional de la industria pues se adoptaron materiales nacionales y muchos de los componentes de las aeronaves se fabricaban localmente, de tal manera que esta maduración hizo pensar que hacia la década que transcurre entre 1945 y 1955 se lograría una autonomía en el diseño y fabricación de aeronaves dotadas de importantes avances tecnológicos; aunque ello no se logró –debido a la inestabilidad política y la fuga de divisas–, destacaron el diseño de modelos como los cazas a reacción I.Ae.27 Pulqui e I.Ae.33 Pulqui II. Este periodo expansivo de la industria aeronáutica impactó favorablemente en otras industrias como la automotriz, generando importantes encadenamientos productivos en torno a la región de Córdoba. Para el periodo que transcurre entre 1968 y 1995, se reivindican muchas de las actividades y proyectos aeronáuticos como la experimentación espacial, la transferencia internacional de tecnología, las alianzas y la cooperación técnica con empresas internacional del sector. Sin embargo,



hacia la segunda mitad de la década de los noventa, estos proyectos se abandonan al privatizarse y extranjerizarse las fábricas de aeronaves, al mantener su capacidad de fabricación en modelos escasamente demandados y al focalizar sus procesos al mantenimiento, modernización y subcontratación industrial (para un panorama general de la historia del sector véase Halbritter, 2004).

Específicamente, destaca la producción de helicópteros livianos a través de proyectos de innovación tecnológica como el Cicaré CH-14 impulsado desde el ámbito militar en el año 2006, articulando mediante él a 24 empresas.

En general, la industria aeroespacial argentina tiene un comportamiento histórico zigzagueante y errático impulsado durante muchas décadas por las instituciones militares bajo criterios nacionalistas y con la vocación de hacer ejercicios de experimentación tecnológica; situaciones que son revertidas con las políticas de ajuste y cambio estructural de la décadas de los noventa que privilegiaron la privatización y extranjerización del control sobre la industria.

Los esfuerzos por impulsar una industria aeroespacial en México: la supeditación de la innovación tecnológica al sistema de la manufactura flexible.

Aprovechando las capacidades industriales en sectores como el automotriz y la electrónica, desde el año 2005, el sector aeroespacial experimentó una resonancia mediática a raíz del establecimiento de la empresa canadiense Bombardier en el estado de Querétaro. Más que de una política aeroespacial acabada y orientada al fomento del desarrollo tecnológico, lo que se pretende con esas medidas es la generación de una empresarialidad en México y el establecimiento de un modelo de manufactura flexible avanzado que responda a la dispersión territorial de la cadena de valor que es propia de la industria; todo ello bajo la premisa de gestar las condiciones para la atracción de la inversión extranjera directa en tanto motor necesario para fomentar el dinamismo industrial orientado hacia la exportación de insumos maquilados.

Se trata de la implantación de una especie de “maquila de lujo” afianzada para proveer a los clientes internacionales que precisan de partes, insumos y servicios de mantenimiento; sin embargo, muchas de las empresas establecidas en el país no se comportan como una industria articuladora del mercado interno debido a esta racionalidad que responde al mercado mundial y a las exigencias de las redes empresariales.

Aunque la expansión del sector aeroespacial es incipiente en México, es de destacar que hasta el momento no muestra atributos para contribuir al desarrollo tecnológico y a la generación de capacidades industriales;

y, en ese tenor, las políticas públicas diseñadas para el sector no se orientan a contrarrestar esa problemática ni a subsanar los déficit tecnológicos acarreados desde hace décadas; menos aún, el sector público hace esfuerzos por modificar las normatividades y legislaciones propias de la industria ni por revertir la ausencia de marcos regulatorios que faciliten la manufactura de aviones completos. Salvo la empresa Bombardier, que hacia la presente década se propone la fabricación completa de aeronaves ejecutivas en su planta radicada en Querétaro, el resto de las empresas no comparten esa vocación.

Predomina una muy limitada integración de las cadenas productivas que atraiga a otras industrias que complementen al sector aeroespacial y que sean “arrastradas” por él; en gran medida ello se explica porque las empresas de otros sectores industriales como el metalúrgico no cuentan con incentivos para cooperar ni poseen capacidades para proveer cantidades pequeñas que supongan altos costos de producción, de ahí que las empresas aeroespaciales importen las materias primas.

Históricamente, pese a que en ciertos episodios de la primera mitad del siglo XX, México fabricó aeronaves con importantes componentes nacional, se privilegió más que el desarrollo industrial y tecnológico, el éxito de los operadores aéreos, los cuales concentraron recursos humanos, conocimientos y *know how*, así como cuantiosos recursos financieros.

Más aún, aunque México –y especialmente el gobierno federal– es un importante comprador de aviones y helicópteros en los mercados internacionales, no se recurre –a diferencia de lo que hizo la Embraer en el periodo previo a su fase exportadora para fortalecer sus procesos de aprendizaje industrial y tecnológico– a los Acuerdos Offset para reclamar la compensación comercial, industrial y tecnológica vía la generación de conocimiento en México o la transferencia internacional de tecnología.

Predomina también una escasa o nula coordinación entre las universidades y centros de investigación, el sector público y el empresariado privado nacional o extranjero, así como una articulación y complementariedad entre los distintos instrumentos y estrategias de política pública esbozados para detonar procesos de desarrollo tecnológico. Lo cual se inscribe en una tendencia más amplia de las últimas décadas que radica en la incapacidad del Estado para posicionar una política industrial de corte nacionalista que se oriente al fortalecimiento del mercado interno, situación que tiende a hacerse compleja tras el predominio de las políticas deflacionarias.

## CONSIDERACIONES FINALES.

Las tendencias que adoptan los procesos de innovación tecnológica en la industria aeroespacial tienden a centralizarse y concentrarse en dos de los polos económicos de la economía mundial (Estados Unidos y la Unión Europea), gestándose con ello un comportamiento duopólico de la industria gestionado, directa o indirectamente, por los Estados. En estas circunstancias, las redes empresariales globales, fuera de esos ámbitos territoriales, tienden a subsumir –salvo casos relevantes como el de Brasil, Israel o Rusia– las posibilidades de innovación tecnológica al sistema de manufactura flexible que delinea para países como México la simple provisión de insumos y aeropartes demandadas por las grandes corporaciones; de ahí que la transferencia internacional de tecnología y la formación de capacidades tecnológicas muestra sus limitaciones al supeditarse a la atracción de inversión extranjera directa en territorios mexicanos que brinden las condiciones institucionales, laborales y fiscales para su establecimiento.

Como se observa en el caso de la industria aeroespacial brasileña, se precisa de amplios entramados institucionales y de capacidades en materia financiera, de creatividad y formación de recursos humanos que complementen la transferencia internacional de tecnología con la vocación de gestar una industria aeroespacial regida por criterios nacionalistas y que articule a otros sectores dinámicas que ya aprovechan ventajas territoriales y de mano de obra desde hace décadas.

A partir de una investigación empírica más amplia que realizamos sobre el comportamiento de la industria aeroespacial en México, se concluye que si bien la transferencia internacional de tecnología y el cultivo y aprovechamiento de capacidades tecnológicas (sobre este concepto véase Lall, 1992) son relevantes para la formación de capacidades industriales; por sí solas –las capacidades tecnológicas– no son suficientes para gestar, gestionar y autosustentar procesos de desarrollo tecnológico más amplios que poseen y apuntalan criterios nacionalistas, tiendan a integrar los mercados internos y logren eslabonamientos productivos. Las capacidades tecnológicas son necesarias en las primeras fases del desarrollo tecnológico nacional, pero es preciso trascender la simple y pasiva adopción/asimilación de innovaciones que llegan mediante la atracción y establecimiento de la inversión extranjera directa y transitar a alianzas estratégicas entre las empresas, la adquisición de licencias, la configuración de convenios de colaboración tecnológica, así como procesos creativos impulsados por los actores y agentes socioeconómicos locales que precisan de una mínima institucionalidad propia y de un papel activo y selectivo del sector público en la gestación de avances tecnológicos que redunden en el fortalecimiento de la economía nacional. Ambas etapas distan mucho de estar presentes y ser prioridad en la propaganda oficial y las políticas públicas mexicanas destinadas a al impulso de la industria aeroespacial.

De ahí que nos preguntemos lo siguiente: ¿Cuál es el aprendizaje que es posible extraer de las experiencias internacionales que lograron consolidar una industria aeroespacial? ¿Qué modalidad de políticas públicas precisa México para articular capacidades industriales que impacten en el conjunto de la economía nacional y no solo en la vocación exportadora de las empresas aeroespaciales? ¿Cuáles son los mínimos criterios que precisan esas estrategias públicas para posicionar una renovada política industrial que considere mínimos potenciales para detonar procesos de desarrollo tecnológico? La posible respuesta a estas preguntas resulta urgente de cara al predominio de una industria aeroespacial mundial que es resguardada por los países líderes como un asunto geoestratégico y de seguridad nacional y como un sector tractor de otras actividades industriales que les permiten posicionarse ventajosamente en el contexto de la globalización económica; más urgente aún, para México, ante la profundización de la crisis económico/financiera global que agrava las contradicciones internas y el desmantelamiento del mercado interno.

## FUENTES DE CONSULTA UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

- AeroStrategy (2009), "Aerospace Globalization 2.0: *Implications for Canada's Aerospace Industry*, A Discussion Paper, November, [www.aerostrategy.com](http://www.aerostrategy.com)
- Carrincazeaux, Cristophe y Vincent Frigant (2007), *The internationalisation of the French aerospace industry: to what extent were the 1990s a break with the past?*, in: Competition and change, vol. 11, number 3, september, pages 261-285.
- Goldstein, Andrea (2005), *Un jugador global latinoamericano se dirige a Asia: Embraer en China*, en: Boletín Informativo *Techint*, Paris, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, núm. 316, enero-abril, pp. 21-40.
- \_\_\_\_\_ (2002), *Embraer: de campeón nacional a jugador global*, en: *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas-Comisión Económica Para América Latina y el Caribe, número 77, agosto, pp. 101-121.
- Halbritter, Francisco (2004), *Historia de la industria aeronáutica argentina*, Buenos Aires, Asociación Amigos de la Biblioteca Nacional de Aeronáutica, dos tomos, Primera Edición.
- Ibáñez Rojo, Rafael y Pablo López Calle, Pablo (2006), *La industria aeroespacial en Europa: innovación tecnológica y reorganización productiva*, en: *Proyecto Laboratorio Industrial Unión Europea-MERCOSUR. Informes sectoriales*, 58 pp.
- Lall, Sanjaya (1992), *Technological Capabilities and Industrialization*, in: *World Development*, Vol. 20, no. 2, pp. 165-186.
- Spina Forjaz, María Cecilia (2005), *As origens da Embraer*, em: revista *Tempo Social. Revista de Sociologia da Universidade de São Paulo*, São Paulo (Brasil), Universidade de São Paulo, vol. 17, num. 1, junio, pp. 281-298. isaacep@unam.mx



# Las PYME como generadoras de empleo en México

*María Luisa Saavedra García.*

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo consiste en mostrar la importancia de la PYME en México como fuente generadora de empleos, para este fin en primer lugar se desarrolla el tema de las políticas de generación empleo y las PYME; posteriormente, se analiza la evolución del sector empresarial mexicano por los años 1994 a 2008.

Los principales hallazgos nos permiten determinar que las PYME sobre todo las micro empresas son un importante generador de empleos en México. Mas sin embargo, que ha ido perdiendo participación frente a la empresa grande sobre todo en el sector manufacturero.

**Palabras clave:** PYME, Empleos, Políticas.

---

Dra. en administración por la UNAM, profesora de carrera titular C definitiva, pertenece al Sistema Nacional de Investigadores con el Nivel I. Tel. 56228465, correo e: maluisasaavedra@yahoo.com  
Universidad Nacional Autónoma de México  
Facultad de contaduría y administración

## INTRODUCCIÓN

La micro pequeña y mediana empresa (PYME) es un sector de mucha importancia tanto en México como en el mundo, en Latinoamérica, alcanza en promedio el 99.25% del total de las unidades empresariales generando el 35.5% del empleo con lo que cumple así un importante papel de niveladora de la desigualdad económica, que caracteriza a esta región (Saavedra y Hernández, 2008). En Europa el 99% de las empresas son PYME (CE, 2006), en Estados Unidos lo son el 99.7% del total de las empresas (Leebaert, 2006).

Su importancia también radica en que las pequeñas empresas pueden ayudar a reducir la pobreza en los países, puesto que generan gran cantidad de empleo, niveles adecuados de calidad de empleo y bajo costo de bienes y servicios utilizados por los pobres (Vanderberg, 2007).

El aporte de las PYME en la generación de empleos lo podemos ver en el siguiente cuadro:

### CUADRO 1

Como podemos ver en el cuadro 1 el aporte de las PYME en la generación de empleos es en promedio del 60%, para los países analizados y la participación en la producción alcanza 40%. Sin embargo, no son ajenas a las amenazas del entorno que en determinado momento pueden limitar su desempeño (Benacek, 1995).

De ahí la importancia estratégica que éstas adquieren o deberían tener en términos del desarrollo económico nacional, regional o local, en México, en el año 2009 se contaba con más de 5 millones de empresas (incluyendo a productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufacturas, comercios, servicios turísticos y culturales), las cuales se distribuyen de acuerdo con el tamaño, como se muestra en el siguiente cuadro:

### CUADRO 2

Como se puede apreciar en el cuadro 2, la importancia de las PYME<sup>1</sup> en México es relevante si se considera que representan el 99.80% del total de las unidades económicas, generan el 78.5% del empleo y aportan el 52% al Producto Interno Bruto (PIB) nacional.

Por ello el objetivo de este trabajo consiste en mostrar de qué manera la PYME es un importante motor para la generación de empleos en México, por lo que se desarrolla el tema de las políticas de generación de empleo y las PYME, realizando enseguida un análisis de la evolución de este sector, mostrando por último las conclusiones.

## **LAS POLÍTICAS DE GENERACIÓN DE EMPLEO Y LAS PYME**

Existen numerosos estudios acerca de la influencia de las políticas públicas en el desarrollo de las PYME (Bibu, *et al.*, 2009, Carree, *et al.*, 2002, Carroll, *et al.*, 2000, Choi y Phan, 2006, Cohen y Baralla, 2012, Di Tomaso y Dubbini, 2000, Dussel, 2004, Ramírez, 2007, Rivera, 2002, Roper, 2005, Smallbone y Welter, 2001, Zevallos, 2006), todos coinciden en la importancia del papel del gobierno para impulsar el desarrollo de estas empresas. De otro lado, las políticas que pretenden reducir la pobreza a través de la creación de empleos nuevos ponen especial atención en las PYME, mejorando su acceso al financiamiento, y el medio ambiente de negocios así como las condiciones generales de mercado, estas pueden tener un efecto positivo sobre el número de empleos creados por las PYME, especialmente en el largo plazo (De Kok, *et al.*, 2013).

De acuerdo con el Banco Mundial (2013), 200 millones de personas en el mundo carecen de empleo y una gran parte de estas se encuentran en situación de pobreza. Por consiguiente una estrategia importante

---

<sup>1</sup> Esta clasificación se realizó de acuerdo con el número de empleados, según lo publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009: Son microempresas las que cuentan con hasta 10 trabajadores para todos los sectores y que tengan ingresos por ventas anuales de hasta 0.3 millones de dólares. Son pequeñas las que tienen entre 11 y 30 trabajadores para el sector comercio, y entre 11 y 50 trabajadores para el sector industria y Servicios y que tengan ingresos por ventas anuales de entre 0.3 hasta 7.8 millones de dólares. Son medianas las que cuentan con entre 51 a 250 trabajadores para el sector industria, entre 51 a 100 trabajadores para el sector servicios y entre 31 a 100 trabajadores para el sector comercio y tengan ingresos por ventas anuales de entre 7.8 hasta 19.5 millones de dólares.

para combatir la pobreza consiste en crear nuevos empleos, aquí es donde juegan un papel fundamental las PYME. Esto se corrobora con los estudios de Ayyagari *et al.* (2011) quienes encontraron en un estudio longitudinal de 99 países de los años de 2006 a 2010, que las PYME generan más empleo que las empresas grandes. Pero lo anterior no es reciente, Birch (1979 citado en Kliesen y Maués, 2011), comprobó con un estudio empírico que las pequeñas empresas (con menos de 20 empleados) generaron dos tercios de los nuevos empleos entre 1969 y 1976, y las empresas con menos de 100 empleados generaron el 85% de nuevos empleos mientras que las empresas grandes (500 o más empleados) solo generaron el 15% de los nuevos empleos.

Por su parte, Haltiwanger, *et al.* (2012) también encontraron que la tasa de crecimiento de generación de empleos es más alta en las empresas pequeñas que en las grandes, sin embargo comprobaron que las empresas jóvenes tienen alta capacidad de generación como de destrucción de empleos. Así también, Neumark, *et al.* (2008) encontraron que la relación negativa entre el tamaño del establecimiento y la creación de empleo es mucho menos clara para el sector manufacturero, es decir no encontraron una mayor tasa de crecimiento del empleo en las pequeñas empresas del sector manufacturero comparado con las empresas grandes.

Miliaras (2012) señala que aunque en Estados Unidos se han encontrado numerosos estudios que demuestran que la pequeña empresa genera más empleo que la grande, en los países en vías de desarrollo existe poca evidencia de que eso sea así. De otro lado, Abedul (citado en Miliaras, 2012) encontró en un estudio realizado en los años setentas en Estados Unidos, que las empresas Gacela eran las que generaban un mayor número de empleos (Abedul definió a las Gacela como pequeñas empresas que mostraban un crecimiento en ventas superior a 20% anual en un periodo de cuatro años). El estudio concluye señalando que las empresas Gacela son las que deberían tener más atención por parte de las políticas públicas.

Promover el crecimiento del empleo, a través de políticas que favorezcan a las pequeñas empresas pueden tener ventajas y desventajas, De este modo tenemos que (CBO, 2012):

- Una ventaja está relacionada con el costo de cumplir con las regulaciones federales, que puede ser especialmente gravoso para las pequeñas empresas. Por ejemplo, el cumplimiento de leyes federales, tales como las destinadas a evitar la discriminación o a reducir la contaminación a menudo requiere que las empresas desarrollen sistemas o procedimientos internos que tienen un costo fijo por empresa, además de los costos que varían con el tamaño de la firma. En ese caso, la consecución del objetivo de

la regulación en pequeñas empresas será relativamente más costoso de lograr que en las empresas grandes. Por lo tanto, las autoridades pueden razonablemente decidir la aplicación de ciertas normas modificadas para las pequeñas empresas o eximir las de algunas regulaciones. Este enfoque podría promover el crecimiento del empleo.

- En contraste, una desventaja de las políticas que favorecen a las pequeñas empresas es que tales políticas pueden inadvertidamente desalentar a las empresas para aumentar en tamaño y perder este tratamiento preferente. Por otra parte, eximir a las pequeñas empresas a partir de ciertos reglamentos o normas modificatorias aplicados a las mismas, puede permitir que persistan algunos problemas, tales como discriminación o contaminación.

Asimismo, se ha analizado que se puede estimular el empleo reduciendo temporalmente los impuestos patronales sobre la nómina cuando las pequeñas empresas contratan trabajadores adicionales. Sin embargo, dado que los trabajos proporcionados por las empresas pequeñas son menos “durables” (es decir, que los puestos de trabajo son más propensos a ser eliminados más tarde), el beneficio económico de cada puesto de trabajo subvencionado es menor si el impuesto reducido a la nómina se limita a las pequeñas empresas. Además, debido a una mayor volatilidad del empleo en las pequeñas empresas, una buena parte de la reducción de los impuestos destinados a las pequeñas empresas sería como pagar por el crecimiento del empleo que se habría producido sin la política, lo que reduce el costo-efectividad de la política relativa a la reducción de impuestos.

#### **CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS Y SU RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO DEL EMPLEO**

Estudios recientes han identificado varias características propias de las empresas que están relacionadas con la tasa de crecimiento del empleo (Tanto para PYME como para empresas grandes). Como podemos ver en el siguiente cuadro:

### CUADRO 3

En el cuadro 3, podemos ver que los factores que se encuentran relacionados con la tasa de crecimiento del empleo son: la innovación, la orientación hacia la exportación, capital humano, propiedad, sector exportador y la edad del propietario de la empresa en años.

Estudios recientes han encontrado una relación positiva entre el crecimiento del empleo y la innovación, la orientación a la exportación y la intensidad de capital. En cuanto a la edad del propietario los hallazgos muestran que las empresas dirigidas por empresarios de mayor edad crecen más rápido que las administradas por los propietarios más jóvenes (Kok, *et al.*, 2013), lo anterior se debería a lo valioso que es la experiencia en el negocio .

### **El medio ambiente de negocios y la generación de empleos**

Los factores del medio ambiente que más impacto tienen en el crecimiento del empleo de las PYME, lo vemos en el cuadro 4:

### CUADRO 4

Como podemos ver en el cuadro 4, si las PYME cuentan con acceso a financiamientos, una infraestructura confiable y adecuada que facilite su operación, facilidad para cumplir con las regulaciones gubernamentales y un bajo nivel de corrupción, entonces podrán ser competitivas, generar y mantener los empleos.

### **METODOLOGÍA**

Este trabajo es de tipo descriptivo, los datos fueron recolectados a través de investigación documental de fuentes primarias y secundarias de información. Se ha realizado un análisis longitudinal con el fin de



establecer la evolución de la PYME utilizando dos indicadores: Número de establecimientos y personal ocupado, con un estudio general y sectorial.

## **ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL EN MÉXICO**

Con el fin de comprender cuál ha sido la evolución del sector empresarial, específicamente un sector tan importante en México como la PYME, a continuación presentamos un conjunto de cuadros con un breve análisis que nos permitirá formarnos una idea de la tendencia que ha seguido este sector empresarial.

Podemos ver en el cuadro 5 la tendencia del número de establecimientos de acuerdo con el tamaño de empresa desde 1994 hasta el último censo económico que se realizó en el año 2009 donde los datos que se recolectaron corresponden al año 2008.

### **CUADRO 5**

Observamos que la microempresa tuvo un crecimiento promedio anual de 4.5% la pequeña empresa reportó un crecimiento de 17.2% y la mediana empresa tuvo un crecimiento aún más elevado de 21.2%; de este modo las PYME en promedio crecieron sólo un 4.8% manteniendo una participación relativamente estable en 99.70% del total de las empresas, mientras que la empresa grande creció a una tasa más elevada alcanzando un 19.3% anual. Vemos como la tendencia de crecimiento no es favorable para la microempresa que tan sólo creció un 4.5% promedio anual.

Con respecto a la generación de empleos podemos ver en el cuadro 6 que dentro del sector de PYME la microempresa es la que reporta una tasa más alta de crecimiento en este indicador 5.6%, refrendando con esto su aporte a la generación de empleos al ubicarse en sectores económicos intensivos en mano de obra, permitiendo así una mejor distribución del ingreso.

### **CUADRO 6**

Sin embargo, se puede observar también en el cuadro 6 que el sector PYME ha ido perdiendo participación como empleadora con respecto a la empresa grande y ha disminuido de 80.50% en 1994 a 69.19% en

2008. Esta disminución se debe al bajo nivel de la tasa de crecimiento promedio anual, que para las PYME es de tan sólo 4.4%, mientras que la empresa grande reporta un crecimiento de 14.1%, y su aportación a la generación de empleo cambio de 19.5% a 30.8%.

En cuanto al comportamiento sectorial de los indicadores más importantes: número de establecimientos y personal ocupado, empezamos analizando el sector manufacturero, uno de los más importantes dado que a pesar de que las PYME manufactureras concentraron solo el 11.7% de unidades económicas de acuerdo con el Censo Económico de INEGI (2010), es el que más valor agregado genera. Dado el alto consumo de mano de obra y materias primas por lo general de origen nacional.

#### CUADRO 7

Como podemos ver en el cuadro 7, las PYME manufactureras sufren un decrecimiento alarmante en su participación con relación a la generación de empleos pues de tener 71.70% en 1994 cambia a 39.60% en 2008, lo que ocasiona que la empresa grande de este sector, sea más importante en este indicador, pues reportó un crecimiento considerable al pasar de 28.4% a 60.4%, con un crecimiento promedio anual de 10%. Así también, vemos que la micro empresa se ha mantenido puesto que su participación disminuyó solo 1.2 puntos porcentuales, mientras que la pequeña empresa lo hizo en 11.2 puntos porcentuales y la mediana empresa en 19.7 puntos porcentuales. Es importante señalar que la productividad de las PYME en el sector industrial es baja debido a que utilizan procesos manuales y artesanales en su proceso productivo, mientras que la empresa grande está altamente tecnificada, esto le permite producir con economías de escala.

El crecimiento que ha tenido la empresa industrial grande, en la generación de empleos se puede explicar por las propias características del sector industrial de ser intensivo en tecnología y capital, aspectos que difícilmente pueden mantener las empresas PYME. Lo anterior sucede debido a que este es un sector dual; por un lado, empresas grandes, normalmente transnacionales con tecnologías modernas, productoras de bienes durables; y, por el otro, un sector de empresas más pequeñas principalmente nacionales con escasa tecnología y baja productividad, dedicadas a la producción de bienes no durables, destinados al mercado interno (Hualde, 1998).

Con respecto al número de establecimientos podemos ver en el cuadro 8 como la participación de las PYME manufactureras se han mantenido estable con un crecimiento promedio de 4.6% anual, superior al crecimiento de la empresa grande que sólo creció a una tasa de 2.2% anual.

## CUADRO 8

El hecho de que el número de las PYME industriales se haya mantenido estable y que a pesar de esto no haya sido capaz de mantener los empleos es preocupante, pues implica que se están creando empresas industriales con baja inversión fija, lo que genera baja productividad y capacidad de innovación y creación de empleos, aspectos fundamentales para mantenerse en un mercado de libre competencia como el mexicano (Pavón, 2010).

En cuanto al sector comercio de acuerdo con los Censos Económicos de INEGI (2010), el 50% de las unidades económicas pertenecen a este sector, las cuales

—como podemos observar en el cuadro 9— generaron empleo a una tasa promedio anual de 5.5%, siendo en este segmento la empresa comercial de tamaño micro la que reportó mayor crecimiento con un 7.5% promedio anual, mientras que la empresa pequeña quedó en desventaja al decrecer un 0.5%. Si comparamos con la empresa grande, en este sector el crecimiento fue muy superior al alcanzar un 14.6% promedio anual. Es importante señalar que en este sector las PYME pagan mejores remuneraciones a sus empleados dada su elevada productividad originada por una inversión en activos fijos superior a la de otros sectores productivos (Pavón, 2010).

## CUADRO 9

Con respecto al número de establecimientos en el sector comercial, observamos en el cuadro 10 que el 99.90% son PYME al año 2008, y han mantenido su participación con respecto a la empresa grande; sin embargo, en cuanto al crecimiento en unidades económicas dichas empresas reportan un promedio anual de 3.7%, siendo en este segmento que las que reportan mayor crecimiento son las empresas de tamaño mediano. Por lo que respecta a la empresa grande del sector comercial, esta reporta un crecimiento muy elevado el cual alcanza en promedio 67.9% anual para el período bajo estudio, lo que implica un mayor dinamismo para enfrentar los embates de las crisis económicas en comparación con las empresas de menor tamaño.

## CUADRO 10

De acuerdo con el Censo Económico INEGI (2010), las unidades económicas del sector servicios representaron el 36.2% del total nacional y el personal ocupado representó el 34.4% situándose en primer lugar como empleador. Como podemos ver en el cuadro 11, ha sido la pequeña empresa la que mayor crecimiento en el empleo ha reportado con una tasa promedio anual de 23.6%, aún más elevado que el crecimiento reportado por la empresa grande que alcanzó el 21% anual en el período bajo estudio. Este sector son importantes los negocios de hoteles y restaurantes, pues ocupan el primer lugar en la generación de empleos, esto se explica cuando vemos que el sector turístico es uno de los sectores económicos más importantes en México, comprobándose esto en la generación de ingresos, empleos y divisas.

#### CUADRO 11

Sin embargo, podemos observar en el cuadro 11 que, a pesar del alto crecimiento en el personal ocupado sobre todo de la empresa pequeña, su contribución al empleo total ha disminuido; en el año 1994 representaba un 82% del total, mientras que en 2008 reporta una disminución con lo que se coloca en 70.30%; la empresa grande es la que gana participación, pues en este mismo período pasa de 18% a casi 30% de la participación total en la generación de empleo de este sector.

En cuanto al número de establecimientos; la participación de las PYME del sector servicios se ha mantenido, como podemos observar en el cuadro 12, sin embargo, la tasa de crecimiento promedio anual para este período es 6.4%, mientras que la empresa grande creció a un ritmo de 52% anual, mostrando con esto un dinamismo más alto y una fuerte capacidad para enfrentarse al entorno adverso por el que ha pasado el país en los últimos años.

#### CUADRO 12

Cómo hemos podido observar en los cuadros del 4 al 12, la tendencia respecto del número de unidades económicas y generación de empleos de las PYME de los tres sectores es a la baja, ganando un importante terreno la empresa grande, lo que estaría indicando que las últimas reformas económicas y políticas implementadas no se han realizado de acuerdo con las necesidades de las PYME mexicana. Más alarmante aún es ver cómo el sector más afectado es el industrial, pues las políticas industriales se han generado e implementado para las empresas grandes, que por lo general son exportadoras, en detrimento del sector industrial micro que tiene necesidades diferentes y ha sido olvidado.

## CONCLUSIONES

Es así como el análisis de esta problemática y evolución de las PYME, nos permite ver que las PYME son una fuente importante de generación de empleos en México, sin embargo su participación ha ido en declive en el periodo analizado (1994-2008) siendo el sector industrial es el que más terreno ha perdido; esto nos permite comprender que no es suficiente implementar políticas en el nivel macro a las que por lo general sólo tienen alcance y comprensión las empresas medianas y pequeñas, siendo que una gran proporción son empresas de tamaño micro, las cuales no cuentan con la suficiente estructura para acceder a los apoyos implementados por el Gobierno Federal.

Se podría de algún modo tomar en consideración este breve diagnóstico con el fin de sugerir algunos aspectos que se deben tomar en cuenta para modificar el rumbo de las políticas y de este modo alcanzar a las empresas que realmente necesitan el apoyo, o sea las microempresas:

- No es suficiente implementar las políticas tomando en cuenta los segmentos empresariales; es decir, la fase del ciclo de vida en la que se encuentran las empresas, sino también se debe considerar que todos los sectores (industria, comercio y servicios) son diferentes y se deben especificar los apoyos de financiamiento y capacitación considerando este aspecto.
- Fortalecer la vinculación con el sector educativo a fin de generar tecnología propia acorde a sus características y necesidades, así como propiciar la innovación necesaria en todos los sectores de las PYME.
- Mejorar las regulaciones sobre todo en materia de competencia dado que existen monopolios que no se han logrado erradicar y que compiten en ventaja frente a las PYME mexicanas.
- Realizar la esperada "reforma fiscal" que permita darle a este sector empresarial un trato diferenciado y que acabe con el llamado "terrorismo fiscal".
- Capacitar a verdaderos consultores de las PYME, pues la mayoría intentan implementar en las empresas modelos que han sido creados para las empresas grandes de otros contextos culturales y económicos, mismo que al no ser adaptados antes corren el riesgo de fracasar.

- Fomentar la cultura empresarial sobre todo en el empresario del segmento de las microempresas, pues la profesionalización de su administración es un aspecto que le genera muchas limitantes.
- Comunicar por los canales adecuados la existencia de los programas de apoyo que se han implementado para este sector empresarial, evitando así que sólo algunos privilegiados se beneficien, por un lado; y por el otro, evitando que sean timados por instituciones fraudulentas, que de modo ilegal obtienen los apoyos y los canalizan a los empresarios cobrándoles tasas más elevadas que las que les corresponde pagar.

En este sentido Dussel (2004) ha señalado que el fomento a las empresas de menor tamaño requieren de una visión sistémica de competitividad mediante instrumentos regionales-sectoriales de largo plazo y en forma conjunta entre los sectores público y privado. Atendiendo a la necesidad de fortalecer a las instituciones empresariales en sus diferentes niveles y a la generación de mecanismos que apoyen los agrupamientos de las PYME con base en promotores que faciliten los financiamientos con garantías adecuadas.



## REFERENCIAS

- Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A. & Vojislav, M. (2011). *Small vs. Young Firms across the World*. The World Bank, Development Research Group Finance and Private Sector Development Team, April 2011. Policy Research Working Paper, 5631.
- Banco Mundial (2013). *Informe sobre el desarrollo mundial 2013*. Empleo, panorama General. Washington D.C.: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Benacek, V. (1995). *Problems and environment of small businesses in the Czech Republic*. Small business in the Czech Republic. (7) 437-450.
- Bibu, N., Stefea, P., Sala, D. (2009). *External and internal environment influences on SME competitiveness from the western area of Romania*. Scientific Review Paper, 6 (2) 41-52.
- Carree, M., Van, Ac., Thurik, R. & Wennekers, S. (2002). *Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996*. Small Business Economics. 19: 271-290.
- Carroll, R., Holtz-Eakin, D., Rider, M., y Rosen, H. (2000). *Personal income taxes and the growth of small firms*. National Bureau of Economic Research. Working paper 7980.
- CBO (Congressional Budget Office) (2012). *Small Firms, Employment, and Federal Policy*. USA: Congress.
- Choi, Y. & Phan, P. (2006). *Influences of Economic and Technology Policy on the Dynamics of New Firm Formation*. Small Business Economics. 26: 493-503.
- Cohen, M. y Baralla, G. (2012). *La situación de las PYMES en América Latina*. Argentina: Ireal PYME.org.
- Comunidad Europea (CE) (2006). *La nueva definición de PYME*. Publicaciones de empresa e Industria, Comunidad Europea.
- De Kok, J., Deijl, C. & Veldhuis-Van, C. (2013). *Is Small Still Beautiful? Alemania*: International Labour Organization and Deutsche Gesellschaft für Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

Di Tomaso, M. y Dubbini, S. (2000). *Towards a theory of the small firms: theoretical aspects and some policy implications*. Chile: Cepal.

DOF (Diario Oficial de la Federación). México: 30 de junio 2009.

Dussel, E. (2004). *Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política*. Economía UNAM, 2, 64-84.

Haltiwanger, J., Jarmin, R. & Miranda, J. (2011). *Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 16300.

Hualde, A. (1998). *PYMEs y desarrollo regional: La importancia de los enfoques europeos y sus limitaciones*. Perfiles Latinoamericanos, 13, 199-227.

INEGI (2010). Censos Económicos 2009. *México: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática*.

INEGI. Censos Económico: 1994, 1998, 2003, en [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Kliesen, K. y Maués, J. (2011). *Are Small Businesses the Biggest Producers of Jobs?* The regional economics, abril 2011, 8-9.

Leebaert, D. (2006). *How Small Businesses Contribute to U.S. Economic Expansion*. eJournal USA: Entrepreneurship and small business.

Miliaras, C. (2012). *Creating Jobs That Reduce Poverty: A Research Agenda on Developing-Country Gazelle*. RTI Press publication No. OP-0011-1211. Research Triangle Park, NC: RTI Press. Retrieved from <http://www.rti.org/rtipress>.

Neumark, D., Wall, B & Zhang, J. (2008). *Do small businesses create more jobs?* National Bureau of Economic Research, Working Paper 13818.

Olawale, y Garwe, (2010). *Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach*. African Journal of Business Management, 4 (5) 729-738.

Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las Micro Empresas y las PYMEs en México (2000-2009)*. Chile: Naciones Unidas-CEPAL.

- Ramírez, E. (2007). *Crítica a la estructura tributaria actual en México*. Contaduría y Administración, 223, 113-134.
- Rivera, G. (Coord.) (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. México: Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República.
- Roper, S. & Hart, M. (2005). *Small Firm Growth and Public Policy in the UK: what exactly are the connections?* Aston Business School Research Papers. RP 0504.
- Saavedra, M. y Hernández, Y. (2008). *Caracterización e Importancia de las PYME en Latinoamérica: Un estudio Comparativo*. Revista: Actualidad Contable Faces, 11 (17), 122-134.
- Smallbone, D. y Welter, F. (2001). *The role of government in SME development in the transition economies of central and Eastern and the newly independent states*. Conference proceedings **the fourth** International Conference on Enterprise in Transition. Croacia.
- Vandenberg, P. (2007). *Poverty reduction through small enterprises Emerging consensus, unresolved issues and ILO activities*. Small Enterprise Development Programme Job Creation and Enterprise Development Department International Labour Office · Geneva.
- Zevallos, E. (2006). *Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Cuadernos de difusión, 11 (20) 75-96.

**Cuadro 1. Importancia de la PYME en la producción y el empleo  
(Varios años)**

<b>País</b>	<b>Participación en el empleo formal</b>	<b>Participación en la producción</b>
<b>Argentina</b>	<b>70.2%</b>	<b>53.7%</b>
<b>Brasil</b>	<b>59.8%</b>	<b>34.3%</b>
<b>Chile</b>	<b>63.0%</b>	<b>20.4%</b>
<b>Colombia</b>	<b>67.2%</b>	<b>38.7%</b>
<b>Ecuador</b>	<b>55.0%</b>	<b>20.0%</b>
<b>México</b>	<b>75.0%</b>	<b>62.0%</b>
<b>Paraguay</b>	<b>77.0%</b>	<b>-</b>
<b>Perú</b>	<b>67.9%</b>	<b>55.5%</b>
<b>Uruguay</b>	<b>68.5%</b>	<b>-</b>
<b>Venezuela</b>	<b>38.1%</b>	<b>-</b>
<b>Argentina- CNE 2004</b>	<b>66.3%</b>	<b>50.2%</b>
<b>Unión Europea-27- 2005</b>	<b>67.1%</b>	<b>57.6%</b>

Fuente: Cohen y Baralla (2012).

**Cuadro 2. Distribución de empresas mexicanas, 2009**

<b>Empresas</b>	<b>N° de empresas</b>	<b>% del total de empresas</b>	<b>% de generación de empleos</b>	<b>% de aportación al PIB</b>
<b>Micro</b>	4,877,070	94.80%	45.60%	15.50%
<b>Pequeñas</b>	214,956	4.18%	23.80%	14.50%
<b>Medianas</b>	42,415	0.82%	9.10%	22.00%
<b>PYME</b>	5,134,441	99.80%	78.5%	52.0%
<b>Grandes</b>	9,615	0.20%	21.50%	48.00%
<b>Total</b>	<b>5'144,056</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI (2010).

**Cuadro 3. Relación entre las Características de las empresas y  
tasa de crecimiento del empleo**

<b>Factor</b>	<b>Descripción</b>	<b>Efecto sobre la tasa de crecimiento del empleo</b>
<b>Tamaño de la empresa</b>	De acuerdo con el número de empleados	-
<b>Edad de la empresa</b>	En años	-
<b>Estrategias de la empresa:</b>		
<b>Innovación</b>	La introducción de nuevos productos o procesos de producción	+
<b>Orientación de la empresa hacia la exportación</b>	Realizar ventas de algunos productos en los mercados internacionales	+
<b>Intensidad del capital</b>	El nivel de capital y/o activos fijos	+
<b>Otras características de la empresa</b>		
<b>Localización</b>	Si la empresa está localizada en un área densamente poblada (p.e. una gran ciudad)	0
<b>Capital Humano</b>	Conocimientos y habilidades adquiridos de los trabajadores a través del entrenamiento formal	+
<b>Propiedad</b>	Si la empresa tiene propietarios extranjeros	+
<b>Orientación del sector hacia la exportación</b>	La participación en la producción de un sector que exporta	+
<b>Características propias:</b>		
<b>Edad del propietario</b>	La edad del propietario de la empresa en años	+
<b>Capital humano</b>	Conocimientos y habilidades adquiridos por los trabajadores a través de los estudios, el entrenamiento y/o experiencia previa en los negocios	<b>Mixto</b>

Fuente: De Kok, *et al.* (2013).



**Cuadro 4. Factores que influyen en la generación de empleos de la PYME**

<b>Factor</b>	<b>Descripción</b>	<b>Efecto sobre la tasa de crecimiento del empleo</b>
<b>Acceso a financiamiento</b>	La facilidad de las PYME para obtener un préstamo	+
<b>Calidad de la infraestructura</b>	La confiabilidad de contar con una buena y adecuada infraestructura física.	+
<b>Regulaciones simples para las empresas</b>	El tiempo promedio que una PYME necesita para realizar trámites ante las entidades oficiales del gobierno y para adherirse a todas las regulaciones.	+
<b>Bajo nivel de corrupción</b>	La frecuencia y cantidad de sobornos pagados a oficiales corruptos	+

Fuente: De Kok, *et al.* (2013).

**Cuadro 5. Número de establecimientos por tamaño de empresa**  
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008 anual
<b>Total</b>	2,150.20	100.00	2,726.40	100.0	2,912.60	100.0	3,656.00	100.0	4.8%
<b>Micro</b>	2,139.90	97.70	2,614.90	95.9	2,783.50	95.6	3,496.70	95.6	4.5%
<b>Pequeña</b>	35.90	1.60	83.90	3.1	95.70	3.3	122.50	3.4	17.2%
<b>Mediana</b>	6.20	0.30	19.20	0.7	22.30	0.8	24.60	0.7	21.2%
<b>PYME</b>	<b>2,182.00</b>	<b>99.80</b>	<b>2,718.00</b>	<b>99.7</b>	<b>2,901.50</b>	<b>99.70</b>	<b>3,643.80</b>	<b>99.70</b>	<b>4.8%</b>
<b>Grande</b>	3.30	0.20	8.40	0.3	11.20	0.30	12.20	0.30	19.3%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI

**Cuadro 6. Personal ocupado por tamaño de empresas**

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008 anual
<b>Total</b>	9,385.50	100.0	11,937.80	100.0	14,136.0	100.0	17,663.6	100.0	6.3%
<b>Micro</b>	4,633.40	49.4	5,180.30	42.1	6,032.1	42.7	8,236.1	46.6	5.6%
<b>Pequeña</b>	1,349.90	14.4	1,657.10	13.1	1,870.2	13.2	2,172.4	12.3	4.4%
<b>Mediana</b>	1,570.20	16.7	1,545.90	11.7	1,679.5	11.9	1,808.3	10.2	1.1%
<b>PYME</b>	<b>7,553.50</b>	<b>80.50</b>	<b>8,383.30</b>	<b>66.9</b>	<b>9,581.80</b>	<b>67.8</b>	<b>12,216.8</b>	<b>69.1</b>	<b>4.4%</b>
<b>Grande</b>	1,831.80	19.5	3,554.40	33.1	4,554.20	32.2	5,446.8	30.8	14.1%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI

**Cuadro 7. Manufacturas: Personal ocupado por tamaño**  
(Miles de personas y porcentajes)

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008 anual
<b>Total</b>	3,263.80	100.0	4,232.30	100.0	4,198.60	100.0	4,552.80	100.0	2.8%
<b>Micro</b>	815.00	25.0	773.30	18.3	762.10	18.1	1,075.90	23.8	2.3%
<b>Pequeña</b>	583.40	17.9	499.50	11.8	431.80	10.3	460.20	6.7	-1.5%
<b>Mediana</b>	939.50	28.8	916.70	21.7	810.10	19.3	765.90	9.1	-1.3%
<b>PYME</b>	<b>2,337.90</b>	<b>71.7</b>	<b>2,189.50</b>	<b>51.80</b>	<b>2,004.00</b>	<b>47.7</b>	<b>2,302.00</b>	<b>36.6</b>	<b>-0.1%</b>
<b>Grande</b>	925.80	28.3	2,042.90	48.20	2,194.60	52.3	2,220.80	60.4	10.0%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI

**Cuadro 8. Manufacturas: Número de establecimientos por tamaño**  
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008 anual
<b>Total</b>	266.00	100.00	344.10	100.0	328.70	100.0	435.4	100.0	4.5%
<b>Micro</b>	248.10	93.3	310.10	90.1	298.70	90.9	403.5	92.7	4.5%
<b>Pequeña</b>	12.50	4.7	22.70	6.6	19.80	6.0	22.1	5.0	5.5%
<b>Mediana</b>	3.10	1.2	8.20	2.4	7.20	2.2	6.8	1.6	8.5%
<b>PYME</b>	<b>263.70</b>	<b>99.20</b>	<b>341.00</b>	<b>99.1</b>	<b>325.70</b>	<b>99.10</b>	<b>432.40</b>	<b>99.30</b>	<b>4.6%</b>
<b>Grande</b>	2.30	0.8	3.0	0.9	3.10	0.9	3.0	0.7	2.2%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI

### **Cuadro 9.Comercio: Personal ocupado por tamaño de empresa**

(Miles de personas y porcentajes)

<b>Sector</b>	<b>1994</b>	<b>%</b>	<b>1998</b>	<b>%</b>	<b>2003</b>	<b>%</b>	<b>2008</b>	<b>%</b>	<b>Crec. Prom. 1994-2008 anual</b>
<b>Total</b>	3,217.70	100.0	3,784.90	100.0	4,997.4	100.0	6,183.60	100.0	6.6%
<b>Micro</b>	1,950.70	60.6	2,490.50	65.8	3,100.9	62.1	4,004.90	64.8	7.5%
<b>Pequeña</b>	470.40	14.6	433.30	11.4	557.6	11.2	436.90	7.1	-0.5%
<b>Mediana</b>	413.80	12.9	369.40	9.8	512.3	10.3	577.80	9.3	2.8%
<b>PYME</b>	<b>2,834.90</b>	<b>88.1</b>	<b>3,293.20</b>	<b>87.0</b>	<b>4,170.8</b>	<b>83.6</b>	<b>5,019.60</b>	<b>81.2</b>	<b>5.5%</b>
<b>Grande</b>	382.80	11.9	491.60	13.0	826.6	16.4	1,164.00	18.8	14.6%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI



**Cuadro 10. Comercio: Número de establecimientos por tamaño de empresa**  
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008 anual
<b>Total</b>	1,210.20	100.00	1,443.70	100.0	1,580.60	100.0	1,869.10	100.0	3.9%
<b>Micro</b>	1,197.20	98.9	1,408.60	97.6	1,533.90	97.0	1,816.40	97.2	3.7%
<b>Pequeña</b>	11.20	0.90	25.50	1.8	33.00	2.1	37.40	2.0	16.7%
<b>Mediana</b>	1.50	0.10	7.30	0.5	10.00	0.6	11.10	0.6	45.7%
<b>PYME</b>	<b>1,209.90</b>	<b>99.90</b>	<b>1,441.40</b>	<b>99.9</b>	<b>1,576.90</b>	<b>99.70</b>	<b>1,864.90</b>	<b>99.8</b>	<b>3.9%</b>
<b>Grande</b>	0.40	0.10	2.30	0.1	3.70	0.30	4.20	0.2	67.9%

Fuente: Elaboración propia con base Censos Económicos INEGI

**Cuadro11. Servicios: Personal ocupado por tamaño de empresa**  
(Miles de personas y porcentajes)

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008 anual
<b>Total</b>	2,904.00	100.00	3,920.60	100.0	4,940.00	100.0	6,957.20	100.0	10.0%
<b>Micro</b>	1,867.70	64.3	1,916.50	48.9	2,169.10	43.9	3,155.30	45.3	4.9%
<b>Pequeña</b>	296.10	10.2	724.30	18.5	880.80	17.9	1,275.30	18.3	23.6%
<b>Mediana</b>	216.90	7.5	259.80	6.6	357.10	7.2	464.60	6.7	8.2%
<b>PYME</b>	<b>2,380.70</b>	<b>82.0</b>	<b>2,900.60</b>	<b>74.0</b>	<b>3,407.00</b>	<b>69.0</b>	<b>4,895.20</b>	<b>70.3</b>	<b>7.5%</b>
<b>Grande</b>	523.20	18.0	1,019.90	26.0	1,533.00	31.0	2,062.00	29.7	21.0%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI

**Cuadro 12. Servicios: Número de establecimientos por tamaño de empresa**  
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%	Crec. Prom. 1994-2008
<b>Total</b>	709.00	100.0	938.60	100.0	1,003.30	100.0	1,351.50	100.0	6.5%
<b>Micro</b>	694.60	98.0	896.20	95.5	950.90	94.8	1,276.80	94.5	6.0%
<b>Pequeña</b>	12.20	1.7	35.60	3.8	42.90	4.3	63.00	4.6	29.7%
<b>Mediana</b>	1.60	0.20	3.70	0.4	5.10	0.5	6.70	0.5	22.8%
<b>PYME</b>	<b>708.40</b>	<b>99.90</b>	<b>935.50</b>	<b>99.7</b>	<b>998.90</b>	<b>99.6</b>	<b>1,346.50</b>	<b>99.6</b>	<b>6.4%</b>
<b>Grande</b>	0.60	0.1	3.10	0.3	4.40	0.4	5.00	0.4	52.4%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI

# La empresa cooperativa: organización del trabajo e innovación para la competitividad de las mujeres en la manufactura

*María de Jesús López Amador<sup>1</sup>*

## INTRODUCCIÓN

El propósito del presente trabajo es analizar la empresa cooperativa como un modelo de organización del trabajo donde las mujeres no sólo tienen opciones de participar generando empleos, sino que su potencial se va a expresar en una empresa cuya fuerza de trabajo descubre su capacidad para innovar en el mundo empresarial altamente heterogéneo y competitivo.

En el contexto de la globalización las empresas cooperativas se incorporan en condiciones de desigualdad, sin embargo, se resalta por especialistas como Mogrovejo *et al*/(2012) y organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo su capacidad para adaptarse con nuevos objetivos a la economía global la cual enfrenta una severa crisis de empleo.

Este trabajo es resultado de una investigación más amplia donde se analiza la política de empleo y fomento cooperativo por parte del Gobierno del Distrito Federal y el impulso que se da a la formación de cooperativas en la entidad. Sin duda, el movimiento cooperativo a nivel internacional y nacional se inscribe en una coyuntura específica de la economía global, lo que llama la atención es la recuperación del modelo como base de una estrategia para la generación de empleos en el Distrito Federal, por lo que se analiza la intervención de la fuerza de trabajo femenina resaltando su capacidad de organización el trabajo, innovación y liderazgo en la conducción de la empresa cooperativa.

---

<sup>1</sup> Académica del Instituto de Investigaciones Económicas. Participa en el Área de Investigación : Economía del Trabajo y la Tecnología, IIIEc-UNAM  
Correo: mdjesus@unam.mx

En este caso particular se aborda el estudio de las cooperativas que se integraron bajo el programa de producción de uniformes escolares, por inscribirse éstas en el ramo de la actividad de la producción manufacturera dedicadas a la confección de prendas de vestir, resaltando sobre todo la participación de las mujeres en el mundo cooperativo.

La investigación se realizó en dos fases, una documental y otra fue la investigación de campo con enfoque cualitativo. Se seleccionó al azar una cooperativa que estuviera incorporada al Programa de Fomento Cooperativo del Gobierno del Distrito Federal dedicada a la actividad de la manufactura. Posteriormente se realizaron entrevistas a profundidad con actores claves del programa, así como, a los socios y socias de la cooperativa, con el objeto de determinar las formas de organización del trabajo cooperativo y el modelo de producción con el que operan las empresas sociales que forman parte de dicho programa "Qué Buena Puntada".

Por lo tanto, los contenidos que se abordan en el trabajo son: en primer lugar un acercamiento a las innovaciones tecnológicas que se han presentado en las últimas décadas en la industria de la confección y el vestido. En segundo lugar, se recuperan algunos aspectos sustantivos de la política de empleo y fomento cooperativo que se impulsó, por parte del Gobierno del Distrito Federal. El tercer apartado, presenta el análisis de una cooperativa de producción de manufactura inscrita en el programa de fomento cooperativo en el DF, en este caso se resalta la organización del trabajo para la competitividad de las mujeres organizadas en una cooperativa. Por último, se anotan algunas conclusiones en donde se revalora la importancia de la cooperativa como una empresa que requiere ser impulsada y apoyada para enfrentar un entorno competitivo. También se resalta el papel de las mujeres como empresarias y propietarias que confrontan una serie de mitos sobre los que se ha construido el cooperativismo como espacio de dominación masculino.

## **EL DESARROLLO TECNOLÓGICO Y LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE LA CONFECCIÓN Y EL VESTIDO**

Existen experiencias exitosas en todo el mundo que demuestran el buen funcionamiento de las cooperativas como organización social para el trabajo. José Ignacio López considera que el problema fundamental de las cooperativas es de índole humana, independiente de otros factores, como son los apoyos crediticios, financieros y fiscales; las deficiencias contables, administrativas y jurídicas, y la carencia de políticas gubernamentales de fomento (López, 2009: 13).

Este autor plantea que la cooperativa es una empresa de carácter social, ya que su finalidad es diferente a las empresas mercantiles lucrativas. La cooperativa es una de las alternativas para desarrollar una economía social y solidaria, generadora de empleos, y equitativa en cuanto a la distribución de la riqueza, pues no solo se constituye por capital, sino fundamentalmente, por trabajo (López, 2009: 13).

Las acciones de fomento cooperativo impulsadas por el Gobierno del Distrito Federal a partir de 2007 se traducen en la reactivación de este modelo en el contexto actual, que a su vez ha generado un número importante de cooperativas creadoras de empleo. Sin embargo, dichas empresas se enfrentan en condiciones de desigualdad en el mundo empresarial del sector manufacturero que es el caso que nos ocupa.

Es importante presentar un seguimiento sobre los principales cambios tecnológicos que se han operado en las últimas décadas en el sector de la producción de la industria del vestido y de la confección, ya que es la actividad económica en la que se desenvuelve un buen porcentaje de estas empresas cooperativas y sobre todo la cooperativa que se analizará posteriormente.

El sector manufacturero en la rama de la confección y del vestido transita por cambios tecnológicos y de organización del trabajo significativo para la industria en las últimas décadas.

Para González (2006: 91 y ss), en el siglo XX se llevaron a cabo varias modernizaciones en el tema del desarrollo tecnológico y de la innovación. Este desarrollo tecnológico en el nivel mundial exigía que las modernizaciones en la industria textil se hicieran aproximadamente cada 10 o 15 años. México retrasó sus cambios tecnológicos porque hay que comprar en el exterior la maquinaria y el equipo, lo que implica endeudarse en dólares, y seguir dependiendo tecnológicamente del exterior. Además, hay que tomar en cuenta que la nueva maquinaria es ahorradora de mano de obra y los sindicatos ejercen presión para evitar los despidos. Es un sector que se caracteriza por la existencia de numerosas pequeñas y medianas empresas.

Al revisar las principales innovaciones en materia tecnológica y de organización del trabajo nos encontramos que estos han ido encadenándose a las exigencias de mayor productividad y competitividad del sector manufacturero. Entre los cambios que sobresalen según González (2006) están los siguientes:

- Cambios en la maquinaria y equipo con nuevos telares, innovaciones en materiales e insumos, avances con base en el desarrollo de la microelectrónica y la informática. Automatización del cortado con la introducción de robots.



- La introducción de las tecnologías de la información y de la comunicación que provocan cambios en algunas fases del proceso de confección, en la organización del trabajo, en los procesos de gestión y en la creación de redes empresariales. Generando efectos en la fase productiva de prendas de vestir: diseño por computadora que combina colores y maneja imágenes y la presentación tridimensional de las prendas de vestir. Impulsando la integración de redes que intercambian información entre los estilistas y los diseñadores sobre los requerimientos de la moda que exige productos flexibles y rapidez, calidad y buen servicio. El uso de laser facilitando el etiquetado y la comercialización y registro en bodega.
- Modelos de producción en la industria de la moda, según se pueden encontrar cuatro modelos (J.I. Nueno, 2001 citado por Martínez, 2007:72) estos son:

El primero, el tradicional, necesita de un ciclo de más de 300 días desde que se diseña un modelo, se hacen los patrones se encarga el tejido, se fabrica y se procede a su distribución.

El segundo modelo sería un híbrido, sigue la pauta del tradicional, aunque incorpora una producción más cortas y más flexibles que garantizan la rotación de los productos en las tiendas.

El tercer modelo es el que pasa a repartir su producción entre las prendas “básicas”, aquellas que se consideran que no pasan de moda y, por tanto tienen una baja rotación en las tiendas y las prendas “oportunistas” o just in time, que son susceptibles a las variaciones del mercado.
- En el caso mexicano vamos a encontrar un sector que se caracteriza por pequeñas y medianas empresas con fuertes complicaciones financieras para aplicar a las innovaciones tecnológicas. Por otra parte, grandes empresas y maquiladoras de exportación han adoptado nuevos sistemas de organización del trabajo. Entre los modelos de organización se encuentran: Línea rápida (menos de 25 operarios); Sistemas de equipos de trabajo; Sistema modular; Justo a tiempo (González, 2006).

El nivel tecnológico de las empresas del sector de la confección sigue siendo bajo. Un buen porcentaje de empresas manufactureras siguen trabajando con maquinaria manual y mecánica, eléctricas y electrónicas que se caracteriza por su antigüedad para el proceso productivo (Simón, 2006, 152).

Al analizar las estrategias de las empresas innovadoras la especialista Martínez (2007) apunta que en las últimas décadas, como consecuencia de la globalización económica y la aparición de las tecnologías de la información, el sector textil y de la confección ha experimentado una drástica transformación. Se ha reducido la distancia entre los diferentes agentes que intervienen en el proceso de fabricación y distribución, acortando el tiempo desde el diseño de una prenda hasta su llegada a la tienda, creando así el concepto de distribución de circuito corto.

Un ejemplo de innovación de empresa de la confección a nivel mundial es la empresa Zara, la cual ha utilizado el trabajo de más de 300 cooperativas en España con un modelo de producción en red para posicionarse como uno de los gigantes manufactureros. Algunos ejemplos de los factores y estrategias de competitividad que resaltan en esta empresa de manufactura de prendas de vestir es su base maquiladora y el trabajo de pequeños talleres, moda rápida, dirigida para jóvenes, marca propia que se ha distinguido por los diseños y las telas que utiliza, su forma de producción atiende las necesidades del mercado cambiante y su sector de población.

Con este sistema, enteramente basado en la comunicación electrónica, y procesado por Internet, Zara ha reducido a dos semanas el tiempo necesario para rediseñar una nueva línea de productos, desde su diseño hasta el momento en que se decide ponerlo en su red de tiendas en cualquier parte del mundo, frente a una media del sector de nueve meses (Martínez, 2007: 73).

En el caso mexicano encontramos que si bien hay ciertos segmentos de la cadena hilo-textil-confección-diseño en la industria del vestido y de la confección que muestra rasgos de fortaleza en ciertos segmentos, también es verdad que en materia de apertura comercial son las empresas del sector las que están padeciendo la apertura al enfrentarse a industrias de origen Chino que dominan el mercado.

Encontramos ciertas iniciativas de las Cámara de la Industria del Vestido que están empezando a preocuparse por innovar y generar apoyos para las empresas del sector en esta materia de innovar en ciertos segmentos de la cadena, principalmente la innovación y las marcas propias.

En el plano de la innovación tecnológica, no hay que perder de vista el papel que desempeñan también los contratistas o proveedores en asesoría tecnológica. El gobierno ha sido señalado por los empresarios del sector como el principal asesor en el área administrativa. Llama la atención la escasa intervención de las universidades e instituciones educativas estatales en el apoyo a estas empresas, lo cual refleja la falta de programa de vinculación con este sector productivo (Simón, 2006: 141).

Ante este panorama como se enfoca el escenario en el que se están desarrollando las empresas cooperativas de manufactura. Si bien estas son consideradas en la clasificación de micro, pequeña y medianas empresas. Según datos del INEGI (2004) éstas participaban con el 0.02% del Producto Interno Bruto en el sector. En un contexto local como se analizará a continuación las cooperativas siguen enfrentando serias desventajas en materia de innovación y desarrollo tecnológico además de las que tradicionalmente se le adjudican en otros estudios.

### **LA SITUACIÓN DE LAS MUJERES EN EL EMPLEO EN EL DISTRITO FEDERAL**

En un panorama general el DF, en esta entidad federativa alrededor de la mitad de su población total es económicamente activa, 48.4% y corresponde a 9.1% del total del país. De esta población (PEA), 93% se encuentra ocupada, lo que supone una tasa de desempleo abierto de 7%, que se ubica por arriba de la media nacional (5.6%) y mantiene la tendencia de los años anteriores. Un rasgo importante del mercado laboral del DF se refiere al estancamiento del empleo en establecimientos mayores (Berrios y Canto, 2012: 59-60).

Aunque la situación de las mujeres sigue presentando desigualdades e inequidades en su incorporación al mercado de trabajo, que según datos de la Encuesta de Ocupación y Empleo (ENEO-2010), se observa un aumento sostenido de la participación de la población femenina en la PEA. La ciudad de México tiene uno de los índices más altos de participación a escala nacional, sin embargo, sólo 16.4% se emplean en grandes establecimientos mientras que más de 40% lo hace en micro o pequeña empresas; un alto porcentaje (40% aproximadamente) de mujeres laboran en la economía informal. La tasa de participación en el trabajo remunerado de las mujeres ha aumentado poco, de 33.1% en el 2005, a 33.9% el año 2010.

Según muestran los datos de los Censos Económicos (INEGI, 2009) que se aplican a escala nacional a establecimientos cuya actividad económica se tiene que medir en las cuentas nacionales, un porcentaje de mujeres se les puede considerar bajo la categoría de propietarias ya sea de micro, pequeñas y medianas empresas, a diferencia de los varones que siguen dominando los títulos de propiedad de las empresas grandes y medianas.

Se identificó que 42.2% son propiedad de varones y 35.8% son propiedad de mujeres trabajadoras del establecimiento, mientras que 18.6% registraron tanto hombres como mujeres en trabajadores propietarios. Por su producción bruta total son los establecimientos de las manufacturas los que alcanzan el nivel de 14.6%, tomando en cuenta que es en este sector en el que las actividades que desempeñan las mujeres son las de costura.

#### GRÁFICA 1

En el DF las mujeres propietarias son en promedio un 28.8%, cuyos establecimientos tienen para este año una producción bruta total del 9.0%. Por sector de actividad, las mujeres propietarias se siguen concentrando en el comercio (58.8%), en servicios (32.3%) y, las manufacturas representaron sólo 8.9% del total.

Es importante observar la segmentación ocupacional que en este caso enfrentan las mujeres, pues su función como propietarias y dirigentes de empresas se sigue concentrando en actividades económicas que expresan el funcionamiento de todo un sistema de género y de poder que segrega a las mujeres solo a ciertos espacios que en teoría no son tan productivos. Como veremos, en el caso de la producción manufacturera en el que se concentran las mujeres de las cooperativas, el desempeño es menor porque también la proporción de establecimientos lo es; además, se enfrentan en condiciones de desigualdad en un entorno empresarial de alta competitividad. Las mujeres se ubican en mayor proporción en actividades bajo otra categoría ocupacional como empleadas, obreras y pocas son propietarias. Este es un elemento clave en el desempeño de las mujeres cooperativistas que pueden sentirse propietarias de sus medios y de su empresa.

En el caso de los hogares con jefatura femenina, encontramos que tres de cada 10 hogares son comandados por mujeres, lo que configura un universo cada vez más amplio de madres solteras en hogares monoparentales cuya responsabilidad económica como sostén de la familia es imprescindible (INEGI, 2011).

Los sectores que incorporan a las mujeres son: el sector de servicios, la economía informal y la industria maquiladora, actividades económicas donde sus condiciones son cada vez más precarias. Las que trabajan en el sector formal de la economía, sufren continuamente discriminación, diferencias salariales con respecto a los hombres y diversas agresiones más a su dignidad y a sus derechos laborales. Es notorio que las políticas de equidad e igualdad siguen quedando limitadas ante la complejidad de los mercados de trabajo.

Las desigualdades salariales se siguen presentando de manera que de los trabajadores que ganan hasta un salario mínimo, 54% son mujeres y 46% hombres, contrastando con los que ganan más de cinco salarios mínimos: 39.7% mujeres y 61.3% hombres (Barrios y Canto, 2012: 65). Entre las categorías ocupacionales que desempeñan las mujeres sobresalen los trabajos por su cuenta y después las asalariadas y siguen teniendo altos porcentajes de trabajo no remunerado.

Este acercamiento a la realidad que enfrentan las trabajadoras en el DF nos da la pauta para introducirnos a las condiciones laborales que como integrantes de cooperativas desafían.

## **EJES ESTRATÉGICOS DE LA POLÍTICA DE EMPLEO Y DE FOMENTO COOPERATIVO EN EL DF**

Según fuentes oficiales y el Informe sobre el Desarrollo Social del DF (2012), el cual realiza una evaluación de las políticas impulsadas en el periodo de gobierno 2006-2012, se identifican como los ejes estratégicos de la política de empleo a los siguientes:

- ✓ El derecho al trabajo (accesibilidad y disponibilidad).
- ✓ La inversión en infraestructura.
- ✓ El fomento cooperativo y la economía social.

Estos ejes son muy importantes si se atendieran con una perspectiva integral de la política pública laboral no solo en el ámbito local sino federal, pero cada uno por su lado marca avances fragmentados. Así, la estrategia en el caso del tercer eje de la política de empleo en curso tiene entre sus virtudes la capacidad de potenciar la organización social para el desarrollo de sus capacidades productivas e incrementar la iniciativa social. En el contexto de la problemática laboral del Distrito Federal las principales restricciones en esta materia parecen ser la falta de controles sobre la calidad y condiciones de los empleos ofertados, aunque no existen datos específicos, según apuntan Berrios y Canto (2012: 61).

Como se anota en el esquema, durante todo este proceso el marco normativo se tuvo que adecuar modificando las leyes que regulan las funciones de la Administración Pública local para adquirir bienes y servicios de las cooperativas; además, aunque se propusieron reformas a leyes que norman la operación

de las cooperativas como proveedoras del Gobierno los programas sociales en los que participan son de carácter temporal y no permiten la independencia y autonomía que el sector requiere para convertirse en un agente económico altamente productivo para el mercado local.

Al hacer un balance de los logros en el rubro de fomento cooperativo, de 2007 al 2012, el Secretario de Trabajo informó que en el Distrito Federal operan 330 cooperativas de manufactura, como se expresa en el cuadro 1. A pesar de ser un número importante de cooperativas, todavía hay ajustes pendientes en el marco normativo que faciliten la operación de estas empresas sociales, es decir, aunque se ha incrementado en un número importante de cooperativas locales y sin duda esta política impulsa la organización de desempleados en el autoempleo organizado, las críticas sobre los mecanismos y limitantes de esta política siguen presentándose, como se analizara en el siguiente apartado.

Durante este proceso se ha conseguido concretar 929 proyectos productivos, 20% de los cuales están vinculados a alguna fuente financiera, como el Programa de Fomento al Autoempleo.

Durante este periodo las acciones de fomento cooperativo se concretaron en la constitución del Consejo Consultivo de Fomento Cooperativo del Distrito Federal (2007); la puesta en operación del programa "Qué Buena Puntada"; la construcción de dos naves cooperativas (2008); la publicación del Reglamento de la Ley de Fomento cooperativo (2009) y la divulgación del Programa General de Fomento Cooperativo (2010).

Cuadro 1

## **EL PROGRAMA DE FOMENTO COOPERATIVO**

El Programa de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal (*Gaceta Oficial del GDF*, 2009) contempla entre sus principales objetivos: 1) La observancia de la legislación social del trabajo, a fin de mejorar la calidad de vida de las y los trabajadores de la Ciudad, el empleo digno y socialmente útil y los derechos que nacen de él; 2) La creación de empleos mediante la constitución de empresas y proyectos de inversión pública, privada y social, de carácter cooperativo y economía solidaria para establecer una economía de crecimiento que aproveche las ventajas competitivas de la Ciudad de México en el escenario global-regional, y que potencie la mano de obra capitalina y los nuevos nichos de mercado.



En este documento se apuntan las tareas a realizar con apoyo del movimiento cooperativo como son:

“Construir un proceso permanente de difusión, educación y capacitación en la economía y cultura cooperativista, tanto de hombres y mujeres que adopten este modelo para generarse una ocupación digna con bienestar, como multiplicadores, que adopten los principios y valores del cooperativismo, basados en la autogestión colectiva, la educación progresiva, la democracia plena y el compromiso con la comunidad” (*Gaceta del GDF*, 2009).

Entre las principales acciones gubernamentales se mencionan:

- ❖ Considerar a las cooperativas como proveedores de las dependencias de la Administración Pública local y de las delegaciones. De manera que puedan brindar asesoría jurídica y administrativa a las cooperativas existentes y las nuevas surgidas del programa (constitución y trámites).
- ❖ Gestionar apoyo para la creación y desarrollo de proyectos productivos que surjan del programa.
- ❖ Apoyo para la gestión de créditos y financiamientos locales.
- ❖ Establecer redes de mercado cooperativo en el Distrito Federal.
- ❖ Promoción y difusión del sector cooperativo.
- ❖ Se considera a las sociedades cooperativas sustentables y eficientes como una opción de autoempleo para la población en condiciones de pobreza, de manera que se crea un vínculo laboral entre los programas sociales, el seguro de desempleo y el fomento cooperativo. Estas relaciones en todos estos ejes constituyen la plataforma de la política laboral.

El soporte estará dado por la orientación, asesoría y capacitación técnica, jurídica, contable, administrativa y fiscal a personas y grupos solidarios:

- Ofrecer apoyo económico, en especie, administrativo, fiscal y de gestión financiera para la construcción de una red de empresas de carácter social bajo el modelo cooperativo;
- Proporcionar ayuda para la distribución y comercialización de sus productos y servicios, así como, para que la Administración Pública del Distrito Federal se provea de los mismos de manera permanente y significativa.

- Mejoramiento del mercado interno inter-cooperativo.

Un mecanismo importante para el impulso del diálogo con los actores y sectores que integran el movimiento cooperativo fue el establecimiento del Foro Consultivo Cooperativo, cuyo propósito es establecer los vínculos entre el Gobierno del Distrito Federal y los grupos de cooperativistas; a estos se suman los representantes de instituciones de educación superior y las organizaciones gremiales de los trabajadores y profesionistas.

En los últimos años se ha dado un importante debate en cuanto a las reformas constitucionales y de las normas secundarias que regulan al sector para librarlo de obstáculos y potencializar las empresas cooperativas. Durante todo el periodo de instrumentación de la política para el fomento de las cooperativas se han tenido que proponer ajustes y modificaciones a las leyes y reglamentos que conforman el marco jurídico en la materia. Se ha podido detectar que siguen pendientes algunas normas en espera de modificaciones que permitan actuar con más soltura en materia cooperativa y que no castiguen tanto al sector.

A continuación revisaremos las principales acciones y resultados de fomento cooperativo en particular lo referente a las cooperativas de confección de uniformes escolares integradas en su mayoría por mujeres.

#### **EL CASO DE LAS COOPERATIVAS DE CONFECCIÓN DE UNIFORMES ESCOLARES. EL PROGRAMA “QUÉ BUENA PUNTADA”**

En el Distrito Federal el impulso al cooperativismo se dio de la mano de otras iniciativas adoptadas por el GDF desde 2002. En 2006 se aprobó y promulgó la Ley de Fomento Cooperativo para el DF: el gobierno local en turno la puso a cargo de la Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo (STFE). Es importante señalar que este cambio de secretaría, pues en periodos anteriores las cooperativas se ubicaban bajo la tutela de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) cuya visión asistencial de la política social tiene muchas limitaciones; ahora el fomento cooperativo dependía de una secretaría cuyo curso de acción estaba más orientada al empleo.

En 2002 la STyFE elaboró una estrategia de fomento cooperativo que le permitió enlazar varios objetivos económicos y sociales; como propósito sustantivo de estas acciones de gobierno estaba impulsar la creación de empresas cooperativas que se convirtieran en proveedoras de bienes y servicios para el gobierno local.

Además, con el fin de que las cooperativas de la ciudad participaran de forma directa en la producción de uniformes escolares para los alumnos de las escuelas públicas de la entidad, un producto base de uno de los programas sociales que se instrumentaba mediante la SEDESOL del DF, se propuso un programa que atendiera la producción de uniformes con base en el trabajo de las sociedades cooperativas.

Como lo señalan sus impulsores, el Programa de Fomento Cooperativo se sustenta en el enfoque de la tecnología organizativa, aplicada en el desarrollo de proyectos masivos de producción (Viloria, 2007: 9). Con este propósito se puso en marcha un programa llamado “¡Qué Buena Puntada!”, el cual permitió activar la política de fomento al empleo, atendiendo objetivos sociales y económicos. En primer lugar, se realizó un diagnóstico, en el que se encontró que en el DF existían algunas cooperativas y micro y pequeñas empresas dedicadas a la costura debidamente formalizadas; posteriormente, se convocó públicamente a costureras y costureros con experiencia y maquinaria propia, interesados en participar en un proceso de capacitación e integración productiva.

En respuesta a la convocatoria del 2007, se registraron un total de 800 personas, 75% de las cuales eran mujeres que contaban con maquinaria y locales propios (básicamente sus domicilios), que funcionan como talleres familiares de entre dos y 10 personas.

En el estudio diagnóstico que realizó la STyFE también se detectó un alto porcentaje de talleres familiares que no estaban legalmente constituidos y registrados, entre otras razones porque su producción, obtenida mediante intermediarios, apenas daba para cubrir los propios gastos, generando un empleo precario de menos de un salario mínimo mensual. En su mayoría los talleres estaban constituidos por mano de obra femenina, poco calificada, con bajos niveles de escolaridad, jefas de familia y que no contaban con otras fuentes de ingreso. También participaba un porcentaje importante de adultos mayores y un porcentaje pequeño de personas con algún tipo de discapacidad (Informe de la STyFE y de la Coordinación de Fomento Cooperativo, 2011).

El equipo, maquinaria y locales de los pequeños talleres en general son de tipo casero y semiindustrial, por lo que, de manera individual o por taller familiar tienen una capacidad de producción muy limitada (el registro de maquinaria y equipo ascendió a más de 8001 máquinas, en la primera etapa). Los talleres estaban ubicados en las zonas marginadas de la Ciudad de México, lo que requirió un esfuerzo importante de integración ante la dispersión de los mismos. Ante la falta de tecnología de punta su capacidad, se llegó a la conclusión de que el potencial productivo se encontraba en la organización de la fuerza de trabajo (Informe de la STyFE y de la Coordinación de Fomento Cooperativo, 2011).

Ante este diagnóstico las estrategias de integración se basaron en la organización de la producción en cooperativas y la especialización técnica sobre el corte y la confección de uniformes. La autonomía y el autogobierno son condiciones básicas del desarrollo cooperativo, por lo que cada cooperativa contaría con su órgano de dirección, denominado consejo de administración y de vigilancia. Con este proceso de integración, la productividad se elevó en más de 200%, es decir, si un taller de manera “individual” producía cinco prendas, de manera organizada produce en promedio 10 con las mismas horas de producción, asimismo, el ingreso por taller se ha incrementado de 250 a 350%. El sueldo es de un promedio de cinco salarios mínimos en etapa de producción, según información proporcionada por las coordinadoras del programa.

Según datos de la Secretaría del Trabajo los principales resultados de esta política y programa de fomento cooperativo basado en la organización del sector se han traducido en un avance importante en los procesos de integración de las cooperativas, su legalización o formalización y la organización del trabajo estos avances se expresan en mayores índices de productividad como se observa a continuación en las siguientes cifras que maneja la STyFE:

- En 2008, se elaboraron casi 400 mil prendas escolares, con la participación de once cooperativas, con 900 socios pertenecientes aproximadamente 300 talleres.
- En 2009, las cooperativas se reorganizaron territorialmente, por lo que participaron ocho cooperativas con mil 100 socios de 300 talleres familiares, se produjeron 108 mil uniformes escolares.
- En 2010, seis cooperativas produjeron 123 mil 200 prendas escolares.
- En 2011, las cooperativas produjeron 450 mil prendas y están llegando a la prenda 2 millones, desde el 2007. Por esta razón se esperaba en 2012 se estuvieran produciendo 2.5 millones de prendas.
- Para el 2011 participaban en el programa “Qué Buena Puntada”, 633 socias y socios organizados en 171 talleres de 6 cooperativas constituidas formalmente (véase cuadro 2 y gráfica 2).

CUADRO 2

## GRÁFICA 2

Según fuentes oficiales los empleos que se generaron con la puesta en marcha del programa fueron de 12 mil empleos directos y 36 mil indirectos, por todas las cadenas productivas que se enlazan y se movilizan como la del hilo-textil-confección—diseño, también como los empleados y trabajadores involucrados en la gestión.

En ese sentido, no hay que perder de vista que durante todo el proceso, los grupos de cooperativistas se han reconfigurado tanto en su forma de organización como en su tamaño, por lo que las cifras mencionadas sin duda se han modificado.

Durante la operación del Programa de Fomento Cooperativo han participado en 24 proyectos para distintas áreas de gobierno local, cooperativas, empresas privadas y fundaciones. Todos estos promovidos por el gobierno local.

El papel de las cooperativas como empresas sociales proveedoras que abastecen principalmente a las dependencias del gobierno del DF, las ha llevado a diversificar su línea de producción manufacturera, atendiendo no solo la producción de uniformes escolares que responde a un programa temporal, sino que buscan satisfacer necesidades de otros sectores sociales, empresas y fundaciones. Los productos comercializados son uniformes deportivos, uniformes para cocinas populares, gorras, chalecos, bolsa de mezclilla, vinílica y de manta; fundas para butacas, playeras, corsetería, cubre bocas, mandiles promocionales y chamarras.

## CUADRO 3

Cifras oficiales anotan que las cooperativas iban por la producción de la prenda 2.5 millones, las cuales se generaron en solo seis empresas con un alto porcentaje de mujeres (véase cuadro 3).

Las cooperativas de mujeres se han convertido en sociedades exitosas en cuanto a su capacidad de organización del trabajo y productividad, obteniendo reconocimientos tanto de la parte oficial como de las instituciones que establecieron convenios y contratos para adquirir los productos y servicios que estas generan, es el caso de la Cooperativa “Ollintzín”, tal como lo analizaremos en el siguiente apartado.

Las dificultades se siguen presentando para el sector de cooperativistas en la localidad, a partir de que la mayoría de estas cooperativas son micro y pequeñas organizaciones, que incluso con convenios no reciben suficiente apoyo gubernamental. La STyFE ha priorizado la capacitación de desempleados buscando que formen cooperativas; los resultados, sin embargo, no han sido satisfactorios al crear organismos demasiado dependientes de la misma secretaría y sus técnicos. Este tipo de política pública no produce un movimiento cooperativo sólido, con buenos cimientos.

#### ANÁLISIS DE LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE UNA EMPRESA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN MANUFACTURERA

En el presente apartado se analiza, desde una perspectiva de género, la forma de operar de la cooperativa Ollintzin que participa en el programa de Fomento Cooperativo y en particular el Programa que “Buena Puntada. Con este fin se procedió a aplicar entrevistas con actores claves de la cooperativa objeto de estudio, se entrevistó miembros del comité directivo, socias y socios con diferentes funciones al interior de la organización identifican y describen las relaciones de organización del trabajo y los procesos de innovación que se establecen en el funcionamiento y gestión de la empresa con fines económicos y sociales. Como se señala en la primera parte, las cooperativas que se establecieron como resultado de la política de Fomento Cooperativo del Gobierno del Distrito Federal, su composición obedeció en buena medida a la respuesta de las mujeres en búsqueda de trabajo. Así el grupo de mujeres cooperativistas que se analiza en el presente apartado, afronta diferentes problemas, principalmente en la defensa de su proyecto productivo y de la empresa que se ha conformado; existen también conflictos con su contraparte masculina en los procesos de toma de decisiones y, al enfrentarlos, encuentran que la unión y la solidaridad del grupo son la fuerza que mantiene la cooperativa.

Se recupera la organización para el trabajo como categoría y se apuntan los procesos de transformación y aprendizaje que se han construido dentro de la cooperativa. Aunque uno de los puntos más importantes tiene que ver con la expresión de nuevos liderazgos, como un cambio en la condición de las mujeres que brinda bases para la autonomía económica, por lo que una clave de su buen funcionamiento es la generación de riqueza para distribuirse equitativamente entre sus miembros.



## HISTORIA Y CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

“Ollintzin. Gente en movimiento” surge mediante un proceso inducido por la política gubernamental de fomento cooperativo en el Distrito Federal. Ana Luisa, Presidenta del Consejo de Administración, describe el proceso de integración:

“A principios del año 2007 por parte de la Secretaría del Trabajo se formularon cursos de ‘Capacitación en Cooperativismo’; nos conocimos un poco en la capacitación y nos integramos en grupos de cooperativistas y se formaron los consejos de administración y representación, en este año”.

Ana Luisa refiere que muchas de ellas llegaron por invitación de amigas y vecinas que les informaron que en los cursos les iban a pagar y además las capacitarían para organizarse en cooperativas.

Ana Luisa continúa:

“Nacimos en una cooperativa que se llamó “BJIZCOBE”, palabra alusiva a las delegaciones a las que pertenecíamos, esta cooperativa se conformó por mujeres y hombres de las delegaciones Benito Juárez, Iztacalco, Venustiano Carranza y Coyoacán; eran cuatro las cooperativas de esas delegaciones, era mucha gente, llegamos a ser 100 cooperativistas, era un mar de pensamientos distintos. Esa cooperativa está detenida por una cuestión de Hacienda y el Gobierno”.

“Nos unimos la gente que realmente si quería trabajar en la cooperativa, así empezamos. Pero nos conocimos ya en la producción, empezamos a trabajar y vimos quien sí trabajaba y quien no, ese fue el motivo de dejar esa cooperativa. Nosotros dijimos, aquí hay muchos problemas, hay mucha gente que nada más quiere buscar una oportunidad fácil y decidimos formar otra, nuestra propia cooperativa, nos organizamos y así fue como surgió “Ollintzin. Gente en movimiento”.

El proceso de formalización de la cooperativa llevó en promedio un año de gestión ya que tenían que cubrir todos los requisitos legales. El establecimiento legal y formal de la cooperativa era necesario para poder firmar contratos como proveedores de bienes y servicios para el Gobierno del Distrito Federal del cual partió la iniciativa.

La integración formal de la Cooperativa “Ollintzin. Gente en movimiento” tiene lugar en el mes de abril de 2008. Según las cooperativistas entrevistadas, desde finales de 2007 empezaron a trabajar y a organizarse para buscar los talleres que sí se comprometían a trabajar. Recordemos que la forma original de organización era de pequeños talleres familiares o unipersonales de costura y esta base de organización del trabajo se ha mantenido.

La primera representación de la cooperativa fue un Comité Directivo compuesto de tres mujeres entre las que se encontraba María del Pilar Tenorio, la presidenta, cuya gestión duró de 2007-2008, y se caracterizó por la honestidad en la dirección de la cooperativa. En julio del 2009, momento en el que se inició el presente estudio, inició el segundo comité, cuya acta constitutiva establece un periodo de un año para la presente gestión 2009-2010.

El objetivo principal de la cooperativa "Ollintzin", en palabras de su presidenta, es: "trabajar por un principio cooperativo, el objetivo común es ir luchando en grupo, hacer fuerza para poder abarcar producciones grandes, al principio fue lo de uniformes escolares, que es el trabajo que hacemos para el gobierno, lo cual es bastante producción, atendiendo que si nosotros nos separamos en pequeños talleres no podemos entrar al proyecto, porque se requieren 80 personas y más, de manera que se pueda producir en grandes volúmenes como se nos asignó desde el principio. El responder en tiempo y forma es el objetivo por el que se creó Ollintzin, ahora ya se trabaja cooperativamente y hay mayores resultados".

Entre los problemas que se enfrentaron en estos primeros años encontramos el desorden de muchos aspectos de la producción, lo que propició que se abusara de la maquila, sin beneficio para los y las socias. Posteriormente bajo la dirección y control de la STyFE se organizó mejor el trabajo y se apoyó con diversos instrumentos para la planeación y administración de la cooperativa.

Desde su origen la cooperativa está integrada en un 85% por mujeres, en total son 45 socias y 8 socios (véase gráfica 3). La edad de las socias va de los 35 a los 70 años, aunque la mayoría de socias tiene aproximadamente 40 años de edad.

De los miembros de la cooperativa, 90% son mujeres casadas, amas de casa, con un promedio de tres a cinco hijos. Sobre el perfil de los miembros de la cooperativa comenta una socia: "por nuestra edad no encontramos trabajo, por ser mujeres y tener 40 años ya no nos dan trabajo en los talleres, aunque todas sabemos coser, lo que es una ventaja para integrarse en la cooperativa, ya que el requisito es saber coser, saber usar la máquina industrial y tener una máquina propia".

### GRÁFICA 3

El perfil de esta población muestra un nivel educativo de educación básica, en promedio con nueve años de estudio, con baja calificación; proviene de sectores urbanos de bajos ingresos (se menciona que participan solo dos universitarios). Su condición económica los determina que tanto las mujeres como los hombres

realicen actividades remuneradas. Algunas entrevistadas refieren que sus esposos las invitaron a participar en el proyecto y ellas a su vez invitaron a sus hijos, de manera que las familias se han ido involucrando en las actividades de la cooperativa.

#### FORMAS DE PARTICIPACIÓN DE LAS MUJERES EN LAS FUNCIONES DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA. ANÁLISIS DE PROBLEMAS

Si bien la cooperativa está integrada en su mayoría por mujeres, sus órganos de dirección y representación mantienen el principio de inclusión para los socios, por lo que en ellos se encuentra representada tanto la diversidad de género como la juventud y la experiencia, que se manifiesta en solidaridad entre generaciones, fenómeno que no hay que perder de vista.

Por otra parte, la integración de los comités refleja el interés de la Cooperativa por el control de calidad en el proceso de trabajo, por lo que un equipo de socios atiende esta labor al igual que todo el comité directivo.

En la Cooperativa durante el periodo de conformación y el primer proyecto productivo, se presentaron todo tipo de problemas. El siguiente esquema muestra las dificultades que refieren las entrevistadas, las cuales se han ido resolviendo mediante procesos de transformación y aprendizaje de manera que se ha llegado a un escenario más colaborativo y de ayuda mutua.

#### TABLA DE PROBLEMAS

#### EFFECTOS DE LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MUJERES COOPERATIVISTAS

La actividad inicial de la cooperativa "Ollintzin" fue la manufactura de uniformes escolares, tarea que requería la previa especialización de las mujeres en la costura; algunas de ellas incluso formaban parte de talleres familiares que en su mayoría maquilan para diversas empresas de la industria textil y del vestido.

Una particularidad de los grupos de cooperativas es el mayor porcentaje de mujeres participantes; como cooperativistas, el perfil de las costureras se distingue de las trabajadoras en las empresas maquiladoras, aunque ambas se dediquen en muchos de los casos a la maquila mediante la subcontratación de la producción de su taller familiar.

Cuando se conformó, la cooperativa “Ollintzin”. Gente en movimiento” constaba de más de 100 socias y socios. El modelo organizativo que siguió buscaba la concentración de esfuerzos de los talleres familiares existentes para producir uniformes escolares que serían adquiridos por el gobierno local.

El modelo requería que los cooperativistas dispusieran previamente de sus medios de producción —máquinas de coser manuales o de tipo industrial—, lo que se sumaba a su fuerza de trabajo y experiencia laboral que en algunos casos era de hasta 20 años. Como se mencionó antes, ingresar a la cooperativa resolvía el problema de algunas cuya edad les dificultaba conseguir empleo; por otra parte, los talleres individuales o familiares no tenían posibilidades de obtener asignaciones de trabajo tan importantes como las que se pretendían en el caso de los uniformes escolares que requería el gobierno del Distrito Federal.

Si bien uno de los requisitos para integrar una cooperativa era de 80 socios, en la práctica el tamaño de los grupos se ha ido ajustando. En un principio, la sumatoria de talleres les dio la posibilidad de conformarse en empresas cooperativas grandes. Posteriormente las mismas cargas de trabajo y el conocimiento sobre el desempeño de los miembros de la cooperativa se fue ajustando a 75, el cual se manejaba mejor en su organización. En la etapa actual, después del desprendimiento de algunos socios, la cooperativa está conformada por 53 miembros, de los cuales 8 son varones.

A continuación se presentan algunas categorías en las que se expresan las particularidades del trabajo de esta cooperativa:

- **La organización del trabajo cooperativo se basa en:**
  - a) Concentración y especialización de ciertas áreas del proceso productivo. Se concentró el área del proceso de corte y diseño, lo cual en una primera fase ayudó a manejar con criterios homogéneos el diseño y los patrones de las prendas; en esta área la función del gobierno fue proporcionar la materia prima, pues las cooperativas solo participaban con su fuerza de trabajo. Posteriormente las cooperativistas han

señalado las fallas de este modelo, pues se recibieron críticas importantes del público acerca de las tallas y la calidad de la tela.

- b) La unidad de producción sigue siendo el taller familiar y el trabajo se distribuye según sus capacidades en cuanto a máquinas, experiencias y perfil de sus integrantes. Como se ha señalado, muchos de estos talleres se tienen que reorganizar con respecto a sus cargas de trabajo ya que no han dejado de producir maquila para otras empresas, lo que se traduce en un uso intensivo de la fuerza de trabajo que puede afectar el cumplimiento de los compromisos. Como toda empresa que participa en una licitación, la cooperativa debe cumplir con la entrega oportuna de la producción si quiere evitar sanciones y multas. En este sentido, la organización e intensidad del trabajo es básica para una respuesta competitiva.
- c) El conocimiento tácito que algunas de las socias y socios conservan de su experiencia cotidiana y laboral se difunde mediante la capacitación entre las socias y los socios para resolver problemas relacionados con la producción de manera oportuna, el trabajo en equipo, la distribución de la producción y cargas de trabajo de acuerdo a sus capacidades, lo que ha logrado un mayor involucramiento de los participantes en cada proyecto productivo.

Las cooperativistas reconocen que la instrucción que proporcionó la Secretaría del Trabajo del GDF era y es importante, nueva capacitación es necesaria pues al diversificar la línea de producción se enfrentan individual y colectivamente problemas diferentes porque todo proyecto debe de planearse de manera particular.

Sobre la capacitación, las socias señalaron que, dado que uno de los requisitos para formar parte de la cooperativa era saber coser, la Secretaría del Trabajo no brindó capacitación al respecto, posteriormente si se dió un curso de costura industrial, pero fue muy breve, aunque ayudó a preparar a las cooperativistas en otros conocimientos sobre producción industrial.

- **Medios de producción: maquinaria y equipo**

Como se mencionó antes, los socios ya poseían sus medios de producción antes de integrarse a la cooperativa. Así lo expresa una de las socias: Sí, Aquí básicamente están los talleres. La gente que se integra a la cooperativa ya tenía su maquinaria propia. Realmente así como cooperativa hasta el día de

hoy no tenemos maquinaria como propiedad colectiva. Decir sí, la cooperativa cuenta con tantas máquinas, no. Toda la maquinaria es de los socios, es propiedad de ellos, de cada taller. Fue como se trabajó de inicio este programa que era como ayuda a madres solteras, a personas de 40 años y más que ya no tienen el acceso a los trabajos en el campo laboral, que trabajaran en su casa. Al principio se decía con una máquina, una máquina casera, que eso no funcionó o sea una máquina casera para el tipo de producción que se hace tan grande no funciona. Entonces ya nuestros talleres han adquirido maquinaria industrial pero es propiedad de cada socio”.

En la entrevista las socias indicaron que para reemplazar su maquinaria manual por industrial han participado en las convocatorias para proyectos productivos, pero siguen respondiendo de manera individual o por taller para adquirir sus medios de producción. Si bien han conseguido algunos financiamientos para renovar sus equipos no es el caso de la mayoría de los socios.

- **Organización del trabajo y proceso productivo**

Las cooperativistas describen así la organización del trabajo: “Nosotros asignamos la producción, con base en la capacidad de cada taller. Hacemos reuniones y por decir ahora viene lo de uniformes; nos están tocando nueve mil y fracción de uniformes, que sería el doble de prendas. Entonces lo que hacemos es reunir a todos los socios o al menos al representante de cada taller, entonces se comenta la producción de uniformes asignada y se pregunta con base en su capacidad de producción con cuántos se van a comprometer, así ellos mismos van dando la producción que pueden sacar en su taller según su capacidad; está a veces varía, por la cuestión de que algunos talleres tienen producción de otros lados y entonces si el representante dijo que producía 500, pero le llegó producción de otra parte, lo mejor es elaborar solo 100, pero igual esos 100 se reparten en los otros talleres que tienen poca producción y así más o menos es la asignación de producción, pero siempre mediante consenso. No podría ser equitativamente por partes iguales, porque los talleres son de diferentes tamaños según el número de socios, así nos encontramos talleres de una a dos personas, otros más grandes de cuatro a cinco lo que modifica su capacidad de producción, entonces no puede ser de manera equitativa, es según la capacidad de producción de los socios. Así por ejemplo en 2007 tuvimos que atender una producción de 700 mil uniformes y en el caso de la cooperativa nos tocaron producir 124 mil uniformes, realizando la transformación por el doble de prendas. Bajo el modelo cooperativo todas respondemos apoyándonos unas a otras”.



Anotan que su organización para el trabajo también resultó en la integración de equipos encargados de la asesoría técnica para los talleres, por ejemplo, ajustar sus máquinas o facilitar el ensamble de las piezas. Se han elaborado fichas técnicas y operan bajo principios similares a los de una fábrica. También se cuida el control de calidad y el ahorro de los materiales. Las socias comentan que aquellas que forman parte del comité directivo se han involucrado en todo el proceso de producción, de modo que han aprendido a cortar, ensamblar, coser, tratando de cubrir todos los procesos. De esta manera, cuando alguien pide ayuda y el experto no está disponible, ellas pueden solucionar los problemas y así se propicia la colaboración entre todos los talleres. Estos conocimientos por parte de las socias que conforman el comité directivo ha sido muy útil cuando han tenido que enfrentar algunas actitudes negativas hacia el trabajo, por ejemplo, por parte de los varones que ocupan los cargos especializados del "cortador" y "diseñador" quienes, en un afán de demostrar la importancia de su trabajo, han llegado a bloquear el proceso productivo.

En la entrevista las cooperativistas mencionaron varios problemas para funcionar como empresa cooperativa, entre los que destacan los económicos, pues empezaron sin capital y únicamente contaban con el recurso de la maquinaria propia, los talleres familiares y la fuerza de trabajo. El capital sigue siendo limitado dada la condición socioeconómica de las socias y socios, por lo que cada uno debe aportar un poco para cubrir la garantía necesaria para ser proveedor del Distrito Federal.

Otro problema ha sido el cambio en la cultura laboral, es decir, al principio los socios se consideraban dueños y era muy difícil controlar y adjudicar responsabilidades en materia de producción, lo que dificultó administrar grupos tan grandes.

En el tiempo transcurrido se ha podido transitar a una forma de trabajo colaborativo y solidario entre los socios. Se entiende que la producción de uniformes es un compromiso adquirido por la empresa y cada uno de los socios. Este tránsito ha provocado un ajuste constante entre el número de socios de la cooperativa, aquellos que han aprendido a trabajar de manera colectiva y los que siguen respondiendo de manera individual esperando ganancias rápidas y sin tanto esfuerzo. Por otra parte, el liderazgo y la forma de gestión de los comités directivos de la cooperativa, sin duda tiene que ver con este funcionamiento exitoso, pues hasta ahora las mujeres y hombres tanto en la industria maquiladora como en las cooperativas han demostrado su capacidad productiva y el compromiso con proyectos de empresas sociales como es el modelo impulsado.

En los aspectos de la administración y gestión de la empresa social, las cooperativistas han tenido que entender que la cooperativa es una empresa y como tal tiene que funcionar. Se han tenido dificultades para calcular los costos de operación, como son agua, luz, compra de insumos. En materia de distribución de las ganancias y de la repartición del excedente, las dificultades han obedecido a que los socios esperan que sea de inmediato y los procesos administrativos necesarios para tramitar el pago de su trabajo lo retrasan. Con el tiempo han aprendido a administrar mejor la empresa, sus finanzas y los proyectos en los que participan.

La organización del trabajo y la producción se ha visto afectada por el tamaño de la empresa. Para solucionar los problemas se han formado comités como los de vigilancia, supervisión y control de calidad, de conciliación y arbitraje, etcétera. Este último ha tenido que resolver diversos conflictos, sobre todo durante los primeros proyectos debido principalmente a las cargas de trabajo y a que algunos cooperativistas no querían trabajar bajo la dirección de ningún "jefe o supervisor".

La competitividad de la empresa cooperativa se expresa de la siguiente manera: para poder cumplir con el volumen de producción asignado se requiere que exista un número importante de socios. Conforme se ha reestructurado la cooperativa y ajustado su tamaño, se ha demostrado que sus pilares es el trabajo especializado y el conocimiento del proceso de producción, esto es conocimiento sobre el proceso de corte, el ahorro de la tela, el número de procesos que integra la confección de una prenda, el pegar los botones, los ojales, el cuello, las mangas, el ensamble de toda la prenda, el planchado, el etiquetado y el empaque. De tal manera que se ha logrado reducir el tiempo de producción en general.

En una cooperativa, las trabajadoras de la costura dejan de ser solo operarias en la industria de la maquila, se transforman en conocedoras de toda la línea de producción, lo que da más valor al trabajo productivo de mayor calidad; a esto se suma a la responsabilidad individual y social, así como al compromiso de la empresa cooperativa con sus clientes al cuidar la imagen de proveedoras especializadas en primer lugar para el gobierno y para sus otros contratistas.

El grupo de cooperativistas señala que han tenido que sortear obstáculos importantes relacionados con el trato del gobierno, pues para la empresa es fundamental que el gobierno respete su autonomía como empresa social. Las socias refieren experiencias no siempre agradables con el equipo técnico operativo que maneja el programa, pues en algún momento han sentido que interfieren en su materia de trabajo y en los asuntos internos de la cooperativa.

La defensa de sus conocimientos y experiencia en el área es muy importante, ya que la cooperativa depende de decisiones tomadas por funcionarios quienes no toman en cuenta los factores que pueden influir en la entrega de la producción a tiempo y en el rendimiento de las cooperativistas como pueden ser enfermedades, la descompostura de una máquina, el clima, la dinámica familiar, hasta la falta de accesorios y materia prima en tiempo y forma, entre otros.

El grupo reconoce que las variables que permiten salvar la falta de maquinaria de punta son la fuerza de trabajo intensiva, la experiencia y el conocimiento del proceso productivo y, por último, el compromiso que tienen las socias y socios con su empresa.

Tradicionalmente el oficio de costurera ha sido asumido por mujeres confinadas al hogar, cuando se incorporan como fuerza de trabajo asalariada en la industria manufacturera, lo hacen en condiciones de trabajo mucho más precarias que los varones, a pesar de lo cual tienen mayor potencial productivo. Por esta razón, algunos estudios sobre la industria de la confección y del vestido muestran que el trabajo de una costurera puede tener mayor valor debido a sus conocimientos y experiencia de todo el proceso de producción, pues su tarea se traduce en más que operar una máquina (González, 2006).

El mayor potencia productivo de las cooperativistas se debe a que disponen de un conocimiento integral de todo el proceso de confección de prendas de vestir, su capacidad para gestionar y administrar proyectos productivos que implica la capacidad de innovación en los procesos de producción y en la gestión, y el manejo de expectativas de convertir su empresa cooperativa, en una organización que tenga mayor presencia en el mercado local, buscando su autonomía.

- **Tecnología**

El Gobierno del Distrito Federal con base en el Programa de Fomento Cooperativo retribuyó en el costo de las prendas, una parte importante del valor de la fuerza de trabajo. Las cooperativistas consideran bien remunerado su trabajo en los meses que duró la producción de uniformes, lo que tratan de prolongar mediante la gestión de otros proyectos. Esta es la parte positiva de la relación con el gobierno; contrasta con ella la problemática mencionada antes referente al intento de control y supervisión constante y limitación de la autonomía de la empresa para negociar sus propios contratos.

Ante estos problemas, se hace necesario que la política de fomento cooperativo atienda los rezagos y la competencia desigual entre las empresas del sector social y las empresas trasnacionales, cambie los criterios –asistenciales y marginales— con que se asignan los créditos y, por lo tanto, se canalicen mejor los apoyos y recursos para el desarrollo del sector cooperativo a escala local, lo que le permitirá incorporarse a una política más coherente del desarrollo industrial y tecnológico acorde con los retos que seguirá enfrentando la economía mexicana y con ello asegurar una política de empleo más activa. Invertir en el sector y no solo promoverlo requiere de políticas más audaces.

- **Condiciones de salud en el trabajo**

En un estudio realizado por un equipo de especialistas del área de la salud de la Universidad Autónoma Metropolitana,<sup>2</sup> en el año de 2009, sobre un grupo de cooperativistas que participaban en el Programa de Producción de Uniformes Escolares ¡Qué Buena Puntada!. Se encontró que las condiciones de trabajo que afectan la salud, las mujeres principalmente mencionaron que dados los plazos a las que están sujetas para entregar la producción, se enfrentan a jornadas prolongadas e intensas de trabajo, las cuales comprenden todo el día y parte de la noche e, incluso, con frecuencia deben laborar sábados, domingos y días festivos.

Otros resultados del estudio fueron:

- El proceso de trabajo no solo es intenso sino que su diversidad de tareas se asocian con ciertas enfermedades y patologías. Un ejemplo es el ruido pues, aunque los niveles de exposición no sobrepasan los máximos permisibles, es un estímulo auditivo constante.
- Vibraciones que provocan daños debido a exposición prolongada.
- Polvo, que se desprende de la tela y produce irritación de vías respiratorias, ojos y piel.
- Ambiente térmico con temperaturas muy frías o muy calurosas, causa de malestar en las vías respiratorias, agotamiento e irritabilidad.

---

<sup>2</sup> Pulido Navarro, Margarita, María de los Ángeles Garduño, Sandra Morales y Norma Lara (2009). Perfil de patología y doble jornada en trabajadoras y trabajadores de la confección en México. UAM-Xochimilco. Resumen ejecutivo proporcionado por la STyFE.

- Iluminación deficiente en los casos observados, insuficiente para la demanda visual prioritaria para este tipo de labores.
- Trabajo sedentario, permanecer sentadas durante tiempo prolongado, repercute en el sistema cardiovascular, pero también en el neuromuscular y el circulatorio.
- Jornada prolongada, implica trabajo nocturno, y horas o días de poco descanso. Complica daños por posiciones incómodas y forzadas.
- Pago a destajo implica tensión, lo que lleva a intensificar las jornadas y con ello provocar más daños a la salud.

En la mayoría de los casos, el trabajo de los talleres de costura se realiza en los hogares de las mujeres y, ya que se trata de grupos urbanos con bajos niveles de ingreso, las condiciones de las viviendas no son apropiadas para realizar el trabajo de la manufactura de uniformes escolares. Muchas de estas mujeres llevan realizando este trabajo por más de tres años, hay casos que afirman tener más de 20 años por lo que el desgaste físico y emocional es evidente al estar constantemente expuestas a los riesgos de trabajo mencionados: polvo, ruido, cambios bruscos de temperatura no solo del ambiente sino de los que se generan de tareas como el planchado, deficiente iluminación que puede provocar daños a la vista, exposición a accidentes que pueden ocurrir por el manejo de herramientas y los equipos de corte. En este estudio y en las visitas realizadas también se detectó la falta de equipo para la prevención, protección o combate de incendios, si atendemos que la tela y el material de los moldes es altamente inflamable.

- **Relación mundo laboral y familiar, uso del tiempo.**

Para las mujeres ser cooperativistas es una buena experiencia, pues les ha permitido adquirir nuevas habilidades y capacidades, pero sobre todo sentirse reconocidas y libres, con mayor autonomía en lo económico. Han logrado sortear los problemas en sus relaciones laborales mediante la comunicación y el involucramiento de los miembros en la toma de decisiones.

El tema pendiente es todavía la conciliación entre el mundo del trabajo y el familiar. El espacio de reproducción social, las tareas domésticas y de cuidado de los hijos siguen siendo una prioridad para las mujeres; en este sentido señalan que ha sido un proceso difícil sobre todo porque les ha provocado conflictos con sus parejas e hijos, en las temporadas donde tienen que entregar la producción.

Tener el taller en su casa les exige mayores esfuerzos de organización para atender la sobrecarga de trabajo, los hijos y su asistencia a la escuela, las tareas de propias del hogar y, además, asistir a las juntas de trabajo y asambleas. No han descuidado su hogar pero si han tenido que negociar constantemente con los esposos e hijos con lo que han conseguido que ellos se involucren un poco más en las tareas domésticas y de cuidado de la familia. Observamos un proceso de aprendizaje colectivo que también ha trascendido a lo familiar, pues las mujeres han exigido otro lugar en su familia mediante el reconocimiento a un trabajo que contribuye a mejorar las condiciones de vida de todos. Las expresiones de solidaridad entre las mujeres son un factor importante que las fortalece en defensa de sus derechos en su núcleo social básico.

Un elemento muy importante en el aprendizaje del modelo de organización de una cooperativa por parte de las mujeres, es que están reproduciendo sus principios en el hogar, lo que significa un cambio que puede trascender del área de la producción al espacio doméstico y de reproducción social. En algunos casos han podido distribuir las tareas en el hogar entre todos los miembros de la familia y los han enseñado a cocinar y a mantener la casa limpia.

El proceso de aprendizaje cooperativo que se ha presentado en el grupo de socias y socios, se expresa en ciertos logros: en lo organizativo, en la dirección de la cooperativa como una empresa, así como en los procesos de empoderamiento desde lo individual a lo familiar y comunitario.

Durante este proceso se distinguieron dos cooperativas del total que respondieron de manera exitosa a las demandas del programa ¡Qué Buena Puntada!. Una de ellas fue la cooperativa "Ollintzin" a la que el gobierno del Distrito Federal y el Presidente de la Fundación Wal-Mart entregaron un reconocimiento a la competitividad de las mujeres en el sector de la producción. La cooperativa Quetzal también fue reconocida. En total, 153 mujeres forman parte de estas dos cooperativas. Estas cooperativas también han sido estudiadas por otros organismos internacionales y por el propio Instituto Nacional de la Mujeres (Inmujeres). Ante estos reconocimientos, las cooperativistas manifiestan sentirse orgullosas de sus logros, pero necesitan más apoyo de la parte oficial, por ejemplo más créditos y facilidades para conseguir sus propios contratos.

### **Transición y cambio en busca de la autonomía**

Posteriormente en el año 2012 se regresó a realizar algunas entrevistas más con las socias de la cooperativa, se encontró que ésta había sufrido una fractura y se había separado un grupo importante de socias y socios, en realidad, fue el grupo base y de origen de la cooperativa el que se separó y buscó una nueva razón social.



En esta entrevista las representantes del Comité de Administración de la Cooperativa describieron su proceso de reestructuración ocurrido a fines del año 2011. Señalaron problemas relacionados con la funcionalidad del grupo, pues había dificultades con algunos de los socios quienes no aceptaban una mayor responsabilidad en el trabajo cooperativo. Con el cambio de Comité Directivo de Ollintzin empezó la separación dentro de la cooperativa.

Del grupo originario se desprendieron 25 socios y socias para integrar una nueva cooperativa con el nombre de "Shanty". Entre las razones que expresaron para separarse están las siguientes: existía descontento con la forma de coordinar de los responsables del programa "Qué Buena Puntada", sobre todo por el excesivo control que se mantenía sobre las cooperativas y las exigencias de rendimiento en la producción de uniformes. Este grupo ya no quería seguir dependiendo de la coordinación y decidieron buscar su independencia, aunque lograrlo suponía la pérdida de su capital, del equipo y la maquinaria que ya habían conseguido.

A pesar de todo, decidieron integrar otra asociación con un proyecto propio para producir ropa deportiva. Las dirigentes se mantuvieron, como se observa en el esquema de la estructura organizacional de "Shanty", lo mismo que el perfil productivo de la empresa, en la línea de confección de ropa deportiva y uniformes.

Esta nueva sociedad ha buscado financiamiento para su maquinaria bajo un proyecto productivo nuevo. Se registraron legalmente y el grupo hoy en día está integrado por 25 cooperativistas. Se ha incorporado a los esposos y a los hijos en algunos casos. La dinámica interna de esta cooperativa se basa en relaciones mucho más colaborativas en la que ellas principalmente se sienten más empoderadas y capacitadas dada la experiencia adquirida, pues no les dio temor enfrentarse nuevamente al mercado local sin recursos financieros.

#### **LIDERAZGO FEMENINO EN LA CONDUCCIÓN DE LA EMPRESA COOPERATIVA.**

La cooperativa definida como una empresa social y económica, es un espacio donde se está expresando una forma diferente de liderazgo femenino en el espacio público social. Si consideramos que al igual que el cooperativismo el liderazgo y los estilos de dirección se han estudiado bajo el estereotipo de la masculinidad y los atributos que se le asignan culturalmente en el espacio de la empresa privada. El asunto es que todo lo que se ha construido en relación a Liderazgo y Dirección ha sido aludiendo a características asociadas al varón, tales como, cumplimiento de objetivos, logro de metas, influencia

interpersonal e intra organizacional, jerarquía, organizaciones piramidales, existencia de reglas del juego claras y establecidas.

Estos patrones de comportamiento se han definido bajo el estereotipo de lo masculino, excluyendo a todas aquellas personas que no cumplan con estas capacidades y atributos asignados y aprendidos en contextos dados.

Desde las teorías feministas y del género los análisis y explicaciones se dan desde el poder. Identificando que las diferencias sexuales se siguen traduciendo en delimitadas oportunidades, en tratamientos diferenciados y en mecanismos de exclusión en los que se basa la división sexual del trabajo y la desigualdad de género, materia de dirigir y liderar proyectos, los cargos de mayor representatividad en las instituciones y organizaciones privadas y públicas por las mujeres. Es decir, son estos estereotipos de género los que explicarían las diferencias en el acceso a los puestos directivos en las empresas y organizaciones.

En la primera parte de este estudio se anotó que en los estudios sobre el liderazgo femenino en las cooperativas también es resultado de las relaciones sociales que se construyen entre hombres y mujeres, así como en las interacciones que se dan entre las propias mujeres tanto en el espacio doméstico y familiar, como en el espacio público y en el de la producción. Según la teoría general el líder o la líder es considerada como aquella persona que tiene atributos y capacidades para dirigir y conducir a un grupo hacia objetivos y metas comunes.

En el caso de la Cooperativa Ollintzin la líder, la Sra. Ana Luisa percibe su responsabilidad como representante de la cooperativa, señalado lo siguiente:

- *“Como mujeres es fundamental ser sensible a las necesidades de los y las compañeras, es importante considerar siempre a la gente que está a nuestro alrededor, como la familia de cada uno de los socios”.*
- *“Como mujer hay que ser abiertas y luchar por un bien común”.*
- *“Representar y liderar la organización es de mucha labor, es importante tener presente que se representa a todas y todos”.*

Una buena líder se guía bajo los principios y valores cooperativos, ser incluyente y dar un trato equitativo para todos los miembros de la organización, además de las características ya presentadas. Este estilo de liderazgo, ha llevado a estas mujeres a sobresalir en esta tarea. Hay temas pendientes que tendrán que

trabajar como ejes para su consolidación, entre ellos esta el hacer de la equidad de género una estrategia de cambio en sus relaciones cotidianas por lo que hace falta estimular la sensibilidad sobre el tema. Convertir a la equidad de género una herramienta básica de negociación y posicionamiento de su proyecto en un entorno complejo, de manera que se puedan incluir sus necesidades e intereses en los contenidos de los programas sociales y económicos de manera que se pueda transitar a políticas, instituciones y programas que funcionen bajo la directriz de la equidad de género y sean más justos y respeten los derechos humanos de todos los miembros de la sociedad.

## **A MANERA DE CONCLUSIÓN**

El modelo cooperativo a diferencia de la empresa privada, tiene una forma de organización del trabajo, que atiende de manera colectiva a la distribución de las cargas de trabajo, los tiempos y la calidad del producto y por lo tanto, el pago equitativo por su trabajo. Los procesos innovadores se centran en la organización de la producción y el manejo del conocimiento tácito y la “expertis” que se refleja en el desempeño de sus socias y socios. Sobre todo cuando se trata de suplir carencias en materia de política pública que les brinde asesoría técnica, financiamiento y estímulo para formar parte de las cadenas de valor en el sector de la economía en que participen.

El análisis realizado da cuenta de cómo las mujeres describen y analizan el proceso de conformación de la empresa cooperativa, así como los problemas y obstáculos que han tenido que salvar en la organización del trabajo y en la etapa de la producción, de esta manera se determinan las variables que influyen para su competitividad en el mercado local, ya no solo como proveedoras de bienes y servicios para las dependencias de gobierno, sino también para instituciones privadas y del sector social.

No obstante la demostración que han hecho las mujeres de que el trabajo cooperativo es una fuerza impulsora importante, como parte del sector social las cooperativas siguen siendo un sector vulnerable a los cambios de la economía, todavía carecen de sistemas de protección como la seguridad social para sus participantes. Se enfrentan a las inconsistencias que se dan entre leyes secundarias y a las dinámicas de la administración local que limitan su desempeño autónomo ya que los apoyos sólo se dan a los inscritos al programa, dejando al margen a otras sociedades cooperativas.

En consecuencia, siguen presentándose situaciones de inequidad para las mujeres cooperativistas que, como se presentó en el caso de estudio, están demostrando su potencial en la dirección y liderazgo de empresas sociales, expresando su capacidad de respuesta organizativa y su productividad de una manera ejemplar, aunque las políticas públicas sigan desviando su atención de la problemática de género en el espacio de la economía popular solidaria, en la que se requiere superar la visión marginal de las actividades que la definen.

Como se analizó en el estudio realizado las cifras sobre el número de miembros que integran a las cooperativas en el momento actual estas se han ajustado modificando su tamaño, situación que da cuenta de lo vulnerable que es el sector para conservar la permanencia de sus integrantes. Esto contrasta con la experiencia adquirida por parte de las mujeres cooperativistas, sobre todo en lo que respecta al manejo de empresas sociales que por su tamaño, pequeñas y medianas, se conformaron como uno de los requisitos del programa para responder a las demandas de grandes producciones de uniformes escolares.

Las críticas también se orientan a señalar que se requiere de políticas de empleo activas, que canalicen inversión productiva para generar fuentes de empleo mejor remunerados, si bien son necesarias políticas pasivas, estas siguen siendo limitadas y no resuelven el problema del empleo. Particularmente en el caso de las y los jóvenes y mujeres, la oferta disponible está muy por debajo de las capacidades de la fuerza de trabajo del DF, los procesos de precariedad e informalidad del trabajo siguen violentando los derechos laborales de manera diferenciada entre hombres y mujeres y por lo tanto la justicia laboral con equidad sigue faltando.

Por último, a pesar de que este grupo de mujeres ha demostrado que la organización es una importante estrategia de lucha, uno de sus puntos débiles es el aislamiento en el que permanecen, en un entorno en el que el liderazgo político es fundamental, pues las estructuras del sistema cooperativo mexicano continúan siendo demasiado rígidas para ser escaladas por las mujeres y siguen dominadas por lo masculino.

## FUENTES CONSULTADAS

Barrios Navarro María a del Pilar y Manuel Canto Chac (2012), *Informe del estado del desarrollo social del Distrito Federal, Desarrollo social, Derechos Humanos, Ciudadanía y Cohesión Social*, México UAM-Xochimilco, EVALUA DF, 235 pp.

Godoy Emilio (2011), *"Cooperativas, una alternativa en México"*, Agencia IPS, México, Fecha de consulta: 20/marzo/2012. <http://www.ipsnoticias.net/nota.Asp?idenws=97763>

González Marín, María Luisa (2006), *"La tecnología en la industria textil y del vestido. Avances en México"*, en Rueda Peiro, Isabel y Nadima Simón, El dilema de la industria del vestido en México. Los casos de Aguascalientes y Yucatán, Miguel Ángel Porrúa, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, pp. 91-125.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), (2009), *"Las mujeres propietarias en las manufacturas, el comercio y los servicios, México"*. Reporte INEGI Censos económicos, México. <http://www.inegi.org.mx> Fecha de consulta: 3/marzo/2012

INEGI (2010) *"Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo"*. <http://www.inegi.org.mx>

INEGI (2011) *"Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo"*. <http://www.inegi.org.mx>

INEGI (2011) *Hombres y Mujeres en México*. <http://www.inegi.org.mx>

Ley de Fomento Cooperativo (2006), Publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 20 de enero de 2006. [http://www.consejeria.df.gob.mx/uploads/gacetas/enero06\\_20\\_9.pdf](http://www.consejeria.df.gob.mx/uploads/gacetas/enero06_20_9.pdf)

Ley General de Sociedades Cooperativas, (1994), diario oficial México.

López Amador, María de Jesús (2013), *La Cooperativa una estrategia de autoempleo para mujeres en el Distrito Federal. Formando nuevos liderazgos*, Tesis de Maestría, FLACSO, PRIGEPP, Buenos Aires, Argentina, 83 pp.

López Carbajal, José Ignacio (2009), *La Empresa Social y su Administración: el Caso Cooperativo*, México, 237 pp.

Martínez Barreiro Ana María (2007), Un modelo de empresa innovadora y flexible: El caso Zara, Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas (RIPS), año/vol. 6, número 001, Universidad de Santiago Compostela, España, pp. 69-80.

Mogrovejo, Rodrigo *et al* (Editores) (2012), *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible*, La Paz, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, 399 pp. <http://www.oitcinterof.org/sites/default/files/file.publicacion/ElcooperativismoenAIOTACI.pdf> Fecha de consulta: 10/noviembre/2012

Organización de Naciones Unidas (ONU) (1998), *"Directrices encaminadas a crear un entorno propicio para el desarrollo de las cooperativas"*, <http://www.copac.coop/publications/un/a5457s.pdf>

Programa de Fomento Cooperativo para el Distrito Federal (2009), publicado en la Gaceta Oficial del Gobierno del Distrito Federal, el 10 de julio de 2009.

Pulido Navarro, Margarita, et al, (2009), *"Informe del proyecto de investigación: "Perfil de patología y doble jornada en trabajadoras y trabajadores de la confección en México D.F." México, D.F. UAM-Xochimilco, Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo.*

Rueda Peiro, Isabel y Nadima Simón (2006), *El dilema de la industria del vestido en México. Los casos de Aguascalientes y Yucatán*, Miguel Ángel Porrúa, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, 306 pp.

Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo (2011) *"Acciones de Fomento Cooperativo"*, Informe. STyFE, México DF.

Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo (2012), *"Fomento Cooperativo, 2012. Año internacional de las cooperativas"*. <http://www.styfe.df.gob.mx/index.jsp>

Viloria Gómora, Celia Verónica (2007), *"Programa de elaboración de uniformes por cooperativas de la Ciudad de México: la tecnología organizativa, utilizada para desarrollar proyectos masivos de producción"*, Memoria del VII Seminario de Economía del Trabajo y la Tecnología "La flexibilidad laboral y tecnología: Situación actual y perspectivas", México, IIEc-UNAM, CD.

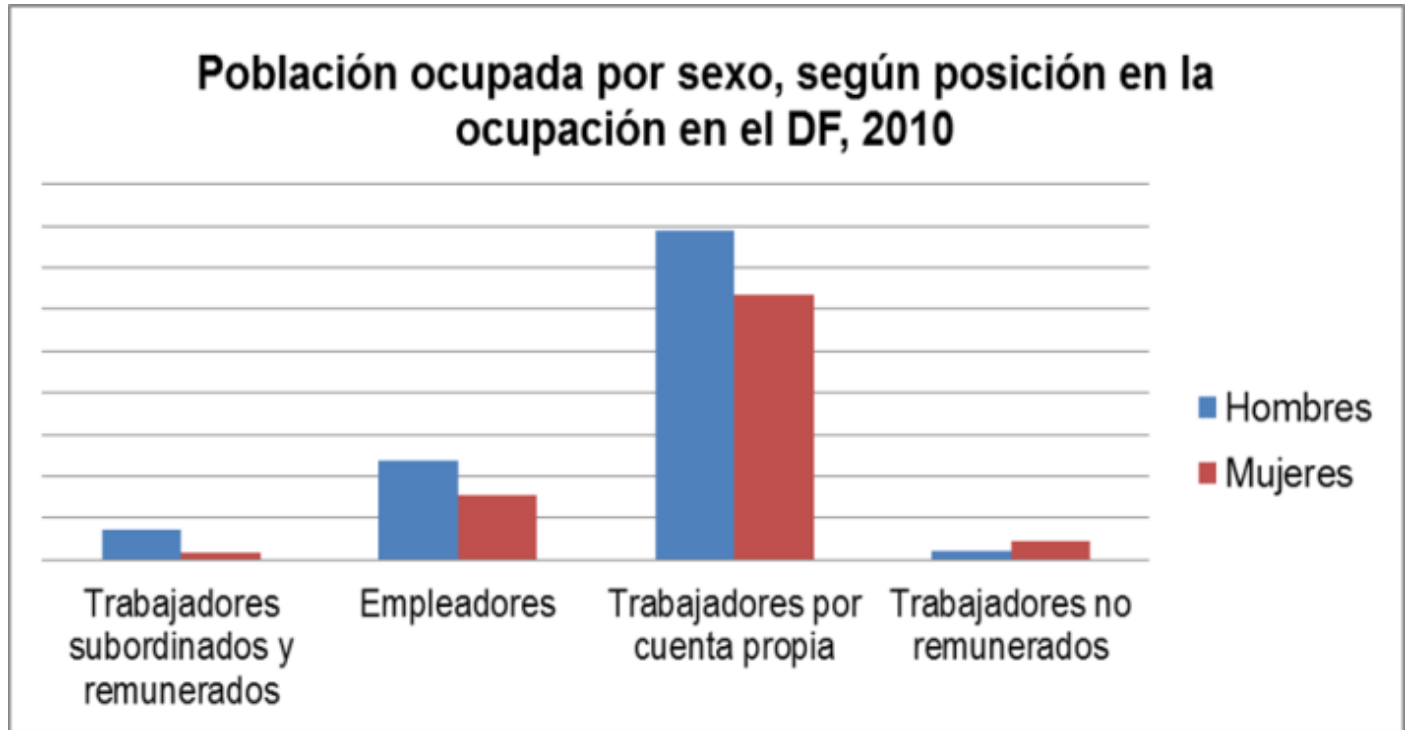


## ENTREVISTAS:

Ing. Celia Verónica Viloria Gómora, Coordinadora del Programa de Fomento Cooperativo de la Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo del Gobierno del Distrito Federal, fechas: 15 de febrero de 2009, 13 de agosto de 2011 y 30 de mayo de 2012.

Entrevista con el Comité directivo de la Cooperativa Ollintzin en sus oficinas de la Delegación Iztapalapa, fechas: 10 de febrero de 2010, 11 de octubre de 2012.

**Gráfica 1**



Fuente: INEGI, (2011), Anuario estadístico.  
Tabulados básicos. México, [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx)

**Cuadro 1: Número de cooperativas en el Distrito Federal, 2011**

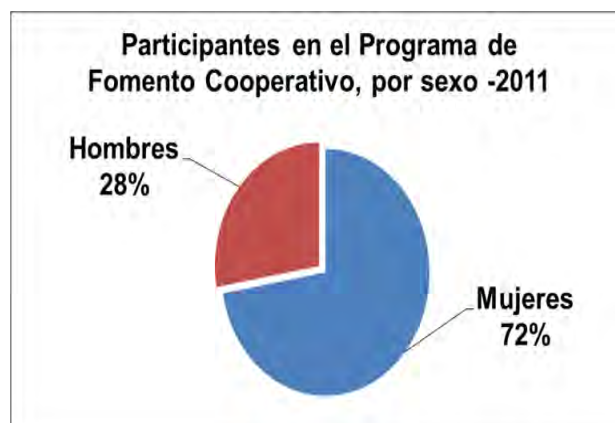
Sector de atención	Total
Cooperativas de servicios	1261
Sociedades cooperativas de carácter agropecuario	478
Sector manufacturero	330
Comercial	290
Transporte	89
Servicios de transporte y suministro de agua y gas	8
Minería	3

Fuente: Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo (STFE). Consultado en <http://home/PRENSA/BOLETINES/Cooperativasanporlaprenda2.5millonesdeuniformescolaresparaelDF>

**Cuadro 2: Cooperativas que participan en el Programa “Qué Buena Puntada” 2007-2010**

Cooperativas	Socias y socios	Número de talleres que las integran
Cuetzin	150	30
Nic Ithzomas	100	32
Ollintzin. Gente en movimiento	63	24
Nuevo Impulso	67	27
Creaciones del Sureste	181	40
Huitzillin	72	15
<b>Total</b>	<b>633</b>	<b>171</b>
Fuente: Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo, (STFE), Acciones de Fomento Cooperativo, 2012 “Año Internacional de las Cooperativas”.		

**Gráfica 2**



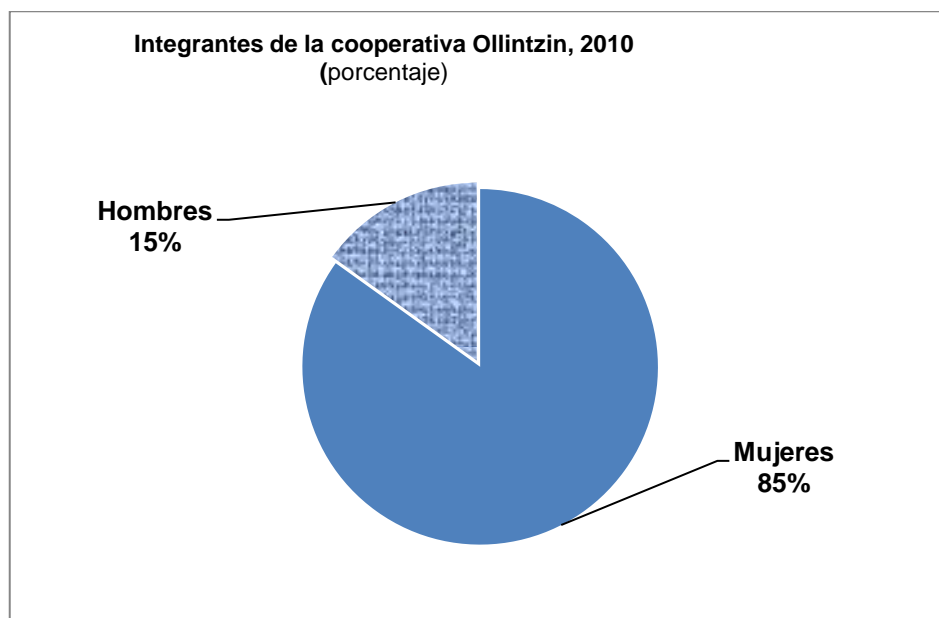
Fuente: Secretaría del Trabajo y Fomento al empleo, (STyFE), Acciones de Fomento Cooperativo, 2012.

**Cuadro 3: Las Acciones de Fomento Cooperativo se han traducido en los siguientes resultados**

Período:	2007-2011
Inversión:	3.2 millones de dólares para la formación de cooperativas (fomento y capacitación).
Generación de:	360 cooperativas de productos y servicios diversos
Número de empleos:	12 mil empleos directos 36 mil empleos indirectos
Integrantes:	9 mil personas capacitadas 6 mil 700 mujeres, mayores de 35 años de edad en promedio
Meta de producción para 2011:	2.5 millones de prendas de uniformes escolares

**Fuente: Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo, Ciudad de México: fomento estatal a la generación de empleo a través de cooperativas, 9 de diciembre de 2010.**

**Gráfica 3**



Elaboración propia con datos proporcionados por  
el Comité Directivo de la Cooperativa Ollintzin



Problemas

ASPECTOS		PROBLEMAS	
En lo económico	1. recursos escasos para financiar proyectos.	3. Los pagos por el trabajo no eran inmediatos, lo que ocasionó deserción entre sus integrantes.	4. No contar con un fondo económico para pagar las garantías y poder licitar o concursar por los proyectos.
	2. Falta de capital para mantener los equipos de trabajo en buen estado.		
En lo institucional	1. El excesivo control y seguimiento por parte de las coordinadoras del programa.	2. Inconsistencias entre la dinámica interna de la cooperativa y las formas de gestión de la administración local.	3. Falta de preparación en la línea de costura por parte de algunos miembros del equipo técnico. Significó fallas en el diseño, en el ajuste oportuno de los equipos para adecuar la costura a las nuevas líneas de producción.
	4. Control en la información.	5. Falta de coordinación para gestión de contratos con las instituciones	
En lo organizativo	1. Falta de compromiso por algunas socias y socios	2. Conflictos internos y problemas de género entre algunos socios y el Comité Directivo, integrado por mujeres.	3. La dispersión y distancia entre talleres que integran la cooperativa.
En lo personal	1. Conciliación entre trabajo productivo, reproductivo y doméstico.	2. Problemas con los esposos e hijos, en las temporadas en las que se tenía que producir bajo jornadas intensas y prolongadas.	3. El lugar de trabajo (taller) se encuentra ubicado en su casa, lo que sobrecarga a las mujeres en cuanto a tareas cotidianas domésticas y de cuidado de los hijos, y las productivas
	4. Inadecuado manejo en los horarios de la jornada de trabajo y los tiempos del cuidado de los hijos y de las actividades domésticas. Resultó en una sobrecarga y una mayor sobre-explotación.	5. El incumplimiento de los roles tradicionales por parte de las mujeres generó conflictos familiares, pues al principio los esposos mostraron incomprensión y poca valoración de la nueva actividad.	6. Baja autoestima en las mujeres debida a la discriminación por edad en la búsqueda de trabajo.
Relaciones de género y manejo de conflictos	1. Rechazo a la autoridad de las mujeres por algunos socios.	2. Falta de identidad cooperativa e individualismo en la etapa de integración.	3. Contradicciones entre las directivas del programa y las cooperativistas en cuanto a su estilo de dirección y control.
Dirección y gestión	1. Falta de preparación para administrar una empresa.	2. Los principios cooperativos no se practicaban de manera equitativa y democrática	3. Falta de conocimientos en el manejo de grupo.

Elaboración propia como resultado dela sistematización de las entrevistas realizadas a las socias de la cooperativa Ollintzin, 2010.

# El mundo del Trabajo en tensión: informalidad y precariedad laboral en un sistema convulso y crítico

*Adrián Sotelo Valencia*

**Palabras clave:** precarización, tensión, fractura social, valor, superexplotación del trabajo.

## INTRODUCCIÓN

Uno de los grandes signos de nuestro tiempo es la enorme incertidumbre que alberga a millones de seres humanos que, para sobrevivir y reproducir su existencia, tienen que concurrir a los mercados de trabajo formalmente subsumidos en el capitalismo para vender su única mercancía que poseen: su fuerza de trabajo.

Existe evidencia de que hoy es mayoritaria la fracción de la humanidad que trabaja bajo distintas modalidades de remuneración y que, por tanto, se ubica en la dimensión del mundo del trabajo que, en términos generales, constituye la antípoda del capital. Esta tesis es central para entender la naturaleza de las relaciones sociales de producción y de vida que caracterizan al capitalismo contemporáneo, envuelto en una profunda crisis estructural y sistémica que amenaza con convertirse en permanente y sobredeterminante del conjunto de la vida social de la humanidad y de la propia naturaleza.

En esta intervención proponemos la hipótesis respecto a que, a diferencia del pasado —es decir, del período posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los ochenta del siglo pasado— la característica distintiva de los seres humanos que trabajan, está irremediablemente dimensionada e inmersa en relaciones de trabajo y de producción monumentalmente precarizadas en un contexto de alta informalidad que contraviene los principios humanos del derecho del trabajo con prestaciones reivindicativas, remuneraciones fijas y susceptibles de mejoramiento real y, perspectivas de asegurar para los sujetos trabajadores y sus familias un futuro de seguridad social cimentada en jubilaciones y pensiones capaces de garantizar la tranquilidad y seguridad física y psíquica de los trabajadores una vez que estos coronaron su vida en producción y pasan a engrosar las filas de quienes cesan su relación laboral, para intentar comenzar una vida más humana y llena de sentido.

De esta forma, informalidad y precariedad constituyen los nuevos pilares del mundo del trabajo y de los contratos de trabajo individuales o colectivos que son altamente beneficiosos para el capital en general y sus agentes representativos: los empresarios y sus aparatos burocráticos y administrativos.

## **DIMENSIONES DEL ANTAGONISMO TRABAJO-CAPITAL**

La globalización del sistema capitalista y su relación con el *mundo del trabajo* como una categoría política, socio-laboral y cultural no solamente comprende la esfera de la producción y del proceso de trabajo mismo sino, además, los mercados de trabajo (el espacio de compra y venta de fuerza de trabajo), las condiciones de trabajo y los derechos sociales y laborales, más la relación compleja y contradictoria que mantiene con otra categoría fundamental de la sociedad: el capital, por lo menos en cinco planos de su existencia real.

En primer lugar, en el económico y en el de la reproducción material figura la existencia legal e institucional de la propiedad privada de los medios de producción y de consumo, así como la apropiación por el capital de los productos-mercancías producidos por la fuerza de trabajo, lo que supone que esta última siga dependiendo de la fórmula general del capital (dinero-productivo y mercantil) y que no pueda escapar de su órbita, lo que provoca que todos los productos del trabajo (valor, plusvalía, ganancia, interés, renta y riqueza material) fluyan a las arcas de las empresas, de los bancos y de las bolsas de valores del capital

privado nacional e internacional provocando crisis económicas, estallidos de burbujas especulativas (como en Japón, en México y en los Tigres Asiáticos en la década de los noventa), caída de la masa salarial, desempleo y precarización del trabajo con pérdida de derechos sociales y laborales para los trabajadores como está hoy ocurriendo prácticamente en todo el mundo.

En segundo lugar, cabe destacar que dentro de la estructura de clases de la sociedad capitalista, el mundo del trabajo se recrea en fábricas, empresas, servicios, familias, matrimonios, amigos, territorios y comunidades que lo hacen identitario, cooperativo y expresivo de sus intereses de clase, de cultura, de etnia, de nación, de credo ideológico y religioso. Estructuras que, por su naturaleza y dinámica, entran en contradicción con los principios, ideologías y mecanismos de dominación vigentes en las sociedades de clase que activan sus dispositivos disuasivos y fetichistas en los medios de comunicación (TV abierta, por cable, prensa escrita, video, satelital, cinematógrafo, Internet) en todos los países y regiones del planeta para "desideologizar" y fracturar las raíces históricas, las actitudes solidarias y cooperativas de los trabajadores. El siguiente paso es su conversión al individualismo abstracto para fragmentarlos e impedir la recuperación de esas identidades y comunidades solidarias que pudieran revertir el orden social existente.

En tercer lugar, en el plano político, el mundo del trabajo conlleva inherentemente fuertes procesos de despolitización de la clase obrera y del proletariado (campesinos, indígenas, estudiantes, amas de casa, clases medias)<sup>1</sup> que los imposibilitan para participar en el poder político del Estado capitalista y convertirse en *sujetos históricos* de transformación de la sociedad en todos los planos: local, municipal, provincial, estatal, nacional, regional e internacional. Por eso la famosa "tercera vía" a la inglesa no funciona. La "democracia" en el capitalismo empresarial y liberal resulta sólo una quimera en la que deben creer todos los "participantes" del sistema si quieren subsistir y no ser reprimidos por los órganos de contrainsurgencia del Estado. Sólo los partidos políticos institucionales llevan a cabo el juego del poder para reproducirlo incesantemente como un rito mágico que desencadena en la ciudadanía y en la psicología de las masas olas de ensoñación y creencias en presuntos espacios libertarios, gobernables y democráticos que deberían de contener supuestamente todas las sociedades occidentales del planeta.

---

<sup>1</sup> En *El Manifiesto del Partido Comunista*, Marx diferencia *clase obrera* de *proletariado* cuando dice que éste, en tanto clase explotada y oprimida, está constituido por "Toda una serie de elementos modestos que venían perteneciendo a la clase media, pequeños industriales, comerciantes y rentistas, artesanos y labriegos, son absorbidos por el proletariado; unos, porque su pequeño caudal no basta para alimentar las exigencias de la gran industria y sucumben arrollados por la competencia de los capitales más fuertes, y otros porque sus aptitudes quedan sepultadas bajo los nuevos progresos de la producción. Todas las clases sociales contribuyen, pues, a nutrir las filas del proletariado. El proletariado recorre diversas etapas antes de fortificarse y consolidarse. Pero su lucha contra la burguesía data del instante mismo de su existencia".

El cuarto elemento es la cultura y la tradición de pueblos y comunidades, cuyo sistema central de valores (pertenencia, libertad, solidaridad, lealtad, lengua, etnia, creencias y utopías) está amenazado por la vorágine de la globalización —expresada en la tecnología de Internet y en la difusión de la tecnomodernidad— y de la mundialización del capital que implica la transnacionalización de los ciclos económicos nacionales empezando por la moneda (como en la Unión Europea con el *euro*) o por acuerdos comerciales como el MERCOSUR o francamente inequitativos, injustos, dependientes y asimétricos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y el ALCA.

En quinto lugar, la existencia real, material e histórica de la clase obrera, del proletariado y de categorías sociolaborales (técnicos, científicos, analistas, programadores, ingenieros, diseñadores, en una palabra, el “analista simbólico”<sup>2</sup>) que reproducen su existencia mediante la venta en los mercados laborales de su fuerza de trabajo a un patrón —sea este el Estado o el empresariado o a un conglomerado mixto— para recibir a cambio un salario (cualquiera que sea la forma que éste asuma), confirma que la fuerza de trabajo en todo el mundo sigue siendo un factor fundamental de la existencia social y dependiente del desarrollo de las fuerzas productivas materiales y de mantenimiento de las relaciones sociales de explotación y dominio en el capitalismo contemporáneo, pero también la figura emblemática y real que visible o invisiblemente se enfrenta constantemente al capital en una suerte de *lucha de clases* (obreros contra patrones) que la prensa y los medios académicos y corporativos intentan por todos los medios ocultar. Aquí debemos recalcar que, debido a que las transformaciones operadas por el capitalismo en las últimas décadas han generado nuevos tipos de trabajadores<sup>3</sup>, no se debe soslayar la íntima relación existente entre éstos y el trabajo asalariado. En efecto, “...los nuevos procesos de acumulación flexible del capital crearon un nuevo tipo de trabajadores: los precarios, los intermitentes, los autónomos de última generación, los ‘semiautónomos’. Se trata de nuevas formas y modalidades de trabajo asalariado. Nuevas figuras que comprenden, sobre todo, los jóvenes y las mujeres”<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup>Véase Robert Reich, *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1993.

<sup>3</sup> Véase: Ricardo Antunes y Ruy Braga, *Infoproletários. Degradação real do trabalho virtual*, Boitempo Editorial, Sao Paulo, 2009.

<sup>4</sup> Luciano Vasapollo, *Novos desequilíbrios capitalistas. Paradoxos do capital e competição global*, Londrina, Editora Praxis, 2004, p. 39.

En sexto lugar destaca el avance de la ciencia y la tecnología (*I&D*) que, sin embargo, en lugar de aumentar la ocupación, los salarios y la calificación en el trabajo —como se supone que teóricamente tendría que ser debido al aumento de la composición orgánica del capital, de la productividad del trabajo y de la relocalización de la fuerza de trabajo por efecto de la automatización— por el contrario, como demuestran estudios empíricos serios, provoca desempleo tecnológico, merma salarial, descalificación, segmentación de los mercados laborales, tercerización, marginalidad social, intensidad del trabajo (a través del neotaylorismo y el toyotismo), aumento de la jornada laboral, de la intensidad y de la superexplotación del trabajo.

En relación con este último punto, algunos autores, como Manuel Castells, plantean una relación positiva entre tecnología y empleo:

“En 1994-1995, dentro del área de la Unión Europea, los países con la mayor difusión de las tecnologías electrónicas (Austria, Suecia, Alemania) también fueron los que tuvieron la tasa de desempleo más baja, mientras que España, una rezagada en cuanto a tecnología, exhibía con creces la más elevada”<sup>5</sup>.

El autor supone que la introducción de la robótica en las cadenas de montaje reduce la jornada de trabajo, aumenta la calidad y la productividad del trabajo humano y el resultado es el mejoramiento de la competitividad que, a la par, genera un “círculo virtuoso” que redundará en el aumento del empleo debido a la expansión de los mercados y el consiguiente aumento de las inversiones:

“Si la calidad y productividad superiores alcanzadas por la introducción de maquinaria electrónica aumentan la competitividad, tanto la firma como la industria necesitarán aumentar el empleo para surtir a la demanda más amplia resultante de una cuota de mercado mayor. Así pues, la pregunta se suscita a escala nacional: la nueva estrategia de crecimiento implicaría el aumento de la competitividad al coste de reducir el empleo en algunos sectores, mientras se utiliza el excedente así generado para invertir y crear trabajo en otros, como los servicios a empresas o las industrias de tecnología medioambiental. En último recurso los resultados netos de empleo dependerán de la competencia internacional”<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup>Manuel Castells, *La era de la información*, Vol. 1, Siglo XXI, México, 2004, p. 284.

<sup>6</sup>Manuel Castells, *op. cit.*, p. 285.



Si bien se puede estar de acuerdo con el autor en el hecho de que no se trata sólo de un juego de suma cero, de una simple redistribución ocupacional que coloca lo que se pierde en un lado y lo pone en el otro de la balanza, lo que criticamos es el argumento esencial de dicha correlación, porque se basa en un periodo muy corto, como el que él supone e impide inferir tendencias *macro* de largo plazo<sup>7</sup>. En escala mundial la curva del empleo —junto al aumento del desempleo— siguió una trayectoria descendente en la década de los ochenta y noventa del siglo pasado como producto de la crisis estructural, de la automatización de las plantas productivas y del surgimiento de nuevos sectores dinámicos como los servicios que incorporaron tecnología de punta.

La OIT argumenta que a partir de 1997 se registró una inflexión histórica que constituyó una suerte de parteaguas en los procesos de desempleo y de creación de empleos en el mundo y en América Latina en particular sellando una tendencia que supuestamente mejora la situación de empleo de manera duradera, ya que ese año "...presenta un panorama laboral más alentador que el anterior. Hay mejoras en varios indicadores para el conjunto de la región y en la mayoría de los países, aún con las diferencias usuales entre ellos. Quizás lo más importante ha sido el quiebre en la tendencia al deterioro de las condiciones laborales, pero dicho quiebre no ha sido suficiente para revertir la situación a los niveles prevalecientes a comienzos de la presente década y mucho menos a los tiempos anteriores al ajuste de los ochenta. Más aún, es difícil anticipar la sustentabilidad de las tendencias, tema particularmente complicado por la crisis asiática".<sup>8</sup>

Posteriormente hubo cierta reanimación de las tasas del empleo. Sin embargo, pocos reparan en el hecho de que, en Estados Unidos y en Europa, este fenómeno (al revés de lo que sucedió en los sesenta y setenta del siglo pasado) generó empleos precarios con altos índices de inestabilidad laboral. De esta forma,

---

<sup>7</sup> Por ejemplo el empleo directo en la industria automotriz de Europa disminuyó de 2.2 millones en 1980 a 1 millón en 1995, Isabel Sánchez Contreras, "Características estructurales de la industria del automóvil en Europa", revista *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 11, México, noviembre de 1999, p. 1031. Lo mismo se puede decir para el sector automotriz en México donde, entre 1990 y 2012, el personal ocupado prácticamente se redujo a la mitad, *a pesar de las tecnologías y de la introducción de sistemas toyotistas de producción*.

<sup>8</sup> Organización Internacional del Trabajo, *Panorama Laboral 1997*, "Mejora coyuntural de la situación laboral", Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima, Perú.

“En Estados Unidos diversos estudios en la década de los noventa han demostrado que una mayor flexibilización en los contratos no ha desembocado en más y mejores empleos para los trabajadores menos cualificados. Es cierto que se creó más empleo en los ochenta y los noventa, pero también lo es que se redujo el tiempo de vacaciones, que aumentó la jornada de trabajo —los norteamericanos trabajan un mes por año más que los europeos—, y que buena parte del empleo creado es ocupado por amas de casa para compensar la caída de los salarios reales de sus maridos. Como en el siglo XIX, los empleos precarios y mal pagados han sido ocupados por segundos y terceros perceptores dentro de cada familia. La creación de empleo, por tanto, sería una especie de reaparición siglo y medio después del salario familiar”<sup>9</sup>.

En segundo lugar, si bien es razonable el argumento de que en primera instancia la introducción de tecnología electrónica redistribuye el empleo —lo que, por otro lado, también depende de la correlación de fuerzas entre el trabajo y el capital pero también de la conciencia y efectividad de las organizaciones obreras para resistir o desplegar una contraofensiva antipatronal y/o antisistema—<sup>10</sup>, sin embargo, lo que se constata en el largo plazo, y como característica estructural en el capitalismo mundializado, es que junto al crecimiento relativo del empleo, se va acumulando un déficit en la creación de puestos de trabajo que genera saldos negativos acumulativos que terminan por confirmar la tesis de Marx relativa a los efectos negativos de la automatización y de la tecnología electrónica en las ocupaciones y, en general, en el mundo del trabajo en periodos amplios de expansión capitalista en el contexto del aumento de la composición orgánica del capital con cargo en el capital constante (fijo y circulante) y en desmedro de los montos de inversión en capital variable que contrae la creación de empleos productivos y remunerados y, por tanto, la participación de la fuerza de trabajo directa en la producción de valor.

Estos fenómenos adversos para los trabajadores y la sociedad en general también se advierten en los ciclos recesivos (con o sin aumento de la tasa de ganancia) y en los de recuperación y crecimiento económico, como sucedió durante la administración Clinton en Estados Unidos en el curso de la década de los noventa del siglo pasado cuando se popularizó la noción de *new economy*<sup>11</sup>.

---

<sup>9</sup>Carlos Arenas Posadas, *Historia económica del trabajo (siglos XIX y XX)*, Tecnos, Madrid, 2003, p. 271.

<sup>10</sup> Para este tema véase: Manuel Mera, *El contexto socioeconómico y los retos actuales del sindicalismo, III Jornadas do mundo do traballo*, CIG-Ourense e FESGA, Galiza, Estado Español, s/f.

<sup>11</sup> Michel Husson, *La economía mundial desequilibrada*, documento en formato en PDF con referencia en Internet: <http://www.lahaine.org/index.php?blog=2&p=6231&more=1&c=1>

En el plano ideológico, la lucha de las ideas y la toma de conciencia de clase y anticorporativa por parte de las clases trabajadoras de todos los países y continentes son fundamentales para la comprensión crítica, identitaria y consciente de la realidad social, política y laboral para descubrir y estimular las potencialidades críticas de su transformación en todos los planos de la existencia humana.

Pero hay que considerar que la organización independiente de los trabajadores también se ve franqueada por los aparatos ideológicos —y represivos— que manipulan el Estado y las empresas (de comunicación) privadas. En este sentido la ideología tiene dos vertientes: una que se puede considerar *negativa* porque distorsiona la realidad de acuerdo con el color y los intereses con que se mire: “este es el mejor de los mundos posibles”, “el sistema capitalista puede resolver todos los problemas de los trabajadores”, “la integración de las naciones es positiva porque posibilita el libre tránsito de los individuos más allá de las fronteras”, “todo mundo tiene acceso a Internet y puede volverse ciudadano universal”. O como cree Rifkin con su *Era del acceso*:

“...las nociones de acceso y redes están comenzando a redefinir la dinámica social de manera tan potente como en los albores de la era moderna lo hicieron las ideas de propiedad y mercado...*Access* es ahora una de las palabras más utilizadas en la vida social. Cuando las personas oyen la palabra acceso es probable que piensen en aperturas hacia una totalidad de nuevos mundos de posibilidades y oportunidades. El acceso se ha convertido en la etiqueta o símbolo general para la realización y el avance personal de forma tan poderosa como la idea de democracia lo fue para generaciones previas”<sup>12</sup>.

La otra vertiente es *positiva* porque reabre el debate sobre la existencia *real* del mundo del trabajo y, sobre todo, porque postula que son *sus* sujetos concretos los que pueden, potencial y realmente, transformar, de raíz, a las sociedades existentes y al sistema capitalista que les sirve de sustento. Los trabajadores y trabajadoras recuperan, de este modo, su potencial creativo para convertirse en *sujeto histórico* de transformación del modo de producción y de la sociedad. De esta manera, al decir de un autor, “El trabajo, lejos de perder su potencia, se presenta con toda su carga explosiva, poniendo en juego dinámicas de recomposición de clase”<sup>13</sup> de donde debe surgir, agregamos nosotros, el nuevo sujeto histórico de transformación y superación de la formación social capitalista.

---

<sup>12</sup> Jeremy Rifkin, *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Barcelona, 2000 donde la clave del “acceso” es el comercio electrónico e Internet.

<sup>13</sup> Vasapollo, *op. cit.*, p. 75.

Estas contradicciones, que hemos reseñado de manera general, muestran un hecho incontrovertible: ontológicamente el mundo del trabajo existe *en sí y para sí* (es decir, posee una autonomía relativa tanto del Estado como del capital) y constituye el polo opuesto de este último cualquiera que sea la forma de existencia que éste asuma: productivo, comercial, financiero-especulativo, tecnológico o industrial: no es la forma sino el contenido lo que entra en tensión y su sustancia es la relación antagónica y la lucha entre el trabajo y el capital.

Beverly J. Silver corrobora nuestra tesis cuando señala que la reubicación de empresas y sectores (deslocalización), particularmente en la industria automovilística, y la automatización y uso de tecnología para abaratar, flexibilizar y desregular el trabajo, contrariamente a lo que afirma la propaganda comercial, no solucionaron el problema de la rentabilidad del capital ni el control de la fuerza de trabajo. Por el contrario, sólo consiguieron "...reubicar geográficamente las contradicciones, desplazándolas de un lugar de producción a otro"<sup>14</sup> cuestión que supone que el capital y sus empresas tienen imperiosa necesidad de avanzar por esta senda de reubicaciones y deslocalizaciones en zonas geográficas como el Norte de México o de China, como las más idóneas para lograr tal propósito urgente<sup>15</sup>.

Al mismo tiempo que acrecientan la división internacional del trabajo y ahondan la fractura obrera, estas deslocalizaciones intensifican la competencia por la utilización de las zonas de bajos salarios, incrementan las tasas de explotación del trabajo y aprovechan el poco o nulo activismo sindical, particularmente, frente a las regiones que acusan desvalorizaciones y crisis endémicas como la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en México<sup>16</sup>.

Pero aun así, en este contexto no se pierde la centralidad del trabajo asalariado, creador de valor, responsable de la producción de plusvalía y de ganancias que garantizan la reproducción del capital, y que sigue siendo eje en las sociedades capitalistas contemporáneas en su actual fase neoliberal, neo-imperialista y dependiente. Porque si esas categorías ya no fueran funcionales al sistema difícilmente éste encontraría los sustitutos necesarios para garantizar su reproducción y continuidad, por más que se hable de las "virtudes" de la tecnología y de la ciencia como dispositivos capaces de conseguir ese fin.

---

<sup>14</sup> Beverly J. Silver, *Fuerza de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, AKAL, 2005, p. 79 y ss.

<sup>15</sup> *Ibíd.*, p. 80.

<sup>16</sup> Cf. Adrián Sotelo, *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*, coedición Editorial Plaza y Valdés, UOM-ENAT, México, 2004, capítulo 6, p. 139 y ss.

Lo anterior prueba que por más que el sistema —a través de la automatización y las innovaciones tecnológicas que desencadenan las crisis y las constantes reestructuraciones del capital— presiona para sustituir de sus procesos productivos al factor humano (como fuerza de trabajo simple y compleja, objetiva y subjetiva, material e inmaterial) este objetivo enfrenta límites histórico-estructurales derivados de las necesidades de la reproductividad del sistema y de la tasa de ganancia. En segundo lugar, demuestra que lo que verdaderamente viene cambiando es la fisonomía del mundo del trabajo que la reestructuración capitalista ha modificado por lo menos en cuatro direcciones:

- a) Fomentado una profunda desregulación que opera en los planos jurídico-políticos bajo la acción del Estado y la patronal dentro de la llamada “reforma del Estado” promovida por el Banco Mundial, sobre todo, en América Latina.
- b) Operando su flexibilización que implica la creación de obreros polivalentes (multiusos) y rotativos que, como dice De Oliveira, transforma al trabajador de especialista de nada en incompetente de todo<sup>17</sup>.
- c) Trocando su integridad laboral, salarial, social y conculcando sus derechos laborales mediante la precarización laboral<sup>18</sup>. Por último,
- d) Tercerizando las actividades productivas y la fuerza de trabajo.

---

<sup>17</sup>Eurenice De Oliveira, *Toyotismo no Brasil, desencantamento da fábrica, envolvimento e resistência*, Expressão Popular, São Paulo, 2004, p. 77.

<sup>18</sup> Este tema lo desarrollo en mi libro: *Globalización y precariedad del trabajo en México*, El Caballito, México, 1999.

Francia, en un país que tiene alrededor de 2 millones 288 mil personas desempleadas que equivalen a 9.5% de la población económicamente activa.

Estas cuatro dimensiones (desregulación, flexibilidad, precariedad y tercerización) se codifican en la constitución del *contrato temporal* como forma hegemónica del nuevo régimen neoliberal vigente de la división mundial y laboral del trabajo.<sup>19</sup>

## TENSIÓN Y FRACTURA SOCIAL EN EL CAPITALISMO NEOLIBERAL

Un ambiente de tensión social se puede definir como un estado de un elemento expuesto a la acción de fuerzas opuestas y también como una situación hostil latente entre personas, grupos, clases sociales, naciones y razas. Lógicamente cuando se estira dicho estado de tensión surge el peligro, primero, de la fractura y, luego, de la rotura de la red del tejido social que articulaba el mundo del trabajo y a sus diversos actores participantes.

Definimos la tensión social como un conjunto de fuerzas y relaciones sociales *antagónicas* que interactúan en los procesos de trabajo y laborales, en los sindicatos, en las instituciones y en los regímenes jurídico-políticos. Esas fuerzas pueden provocar tensión, pero también rupturas, deformaciones y crisis permanentes que sacuden el orden existente sea en el sentido de reforzarlo o en el de contravenirlo y subvertirlo en beneficio del movimiento obrero.

---

<sup>3</sup> En esa dirección apuntaba, por ejemplo, el intento del gobierno francés a través de su primer ministro, Dominique de Villepin, de imponer a la sociedad y en las relaciones laborales la precariedad del trabajo cuando el 16 de enero de 2006 anunció la entrada en vigor del Contrato de Primer Empleo (CPE) para jóvenes menores de 26 años que estipulaba que durante los dos primeros años de prueba los empleados podrían ser despedidos sin justificación por parte del patrón. Lógicamente esto desató un conflicto y lucha social —sólo equiparable con las jornadas de protesta de finales de 1995 que obligaron al conservador Alain Juppé a retirar la reforma de las pensiones— que concluyó con la movilización y la lucha de millones de trabajadores, estudiantes y ciudadanos franceses cuando, el 10 abril de 2006, el presidente Chirac se vio obligado a anunciar que el CPE sería sustituido por un mecanismo a favor de la inserción profesional de los jóvenes. Sin embargo los sindicatos franceses, el primero de mayo de 2006, denunciaron la existencia —y exigieron la derogación— del llamado Contrato de Nuevo Empleo (CNE) que facilita el despido



Como hipótesis destacamos que ese fenómeno socio-laboral de la actualidad constituye un proceso *heterogéneo y desigual*. Lo primero porque en algunos lugares, países, regiones, regímenes jurídico-laborales, instituciones y procesos productivos, todavía existen relaciones laborales que mantienen, en sustancia, los derechos y prerrogativas de los trabajadores dentro de la integridad de un contrato laboral que articula categoría, salario y función tal como ocurre en los países europeos en el marco del Estado de bienestar —que hoy ha entrado en una profunda crisis—, mientras que en otros ya no es así: aquí, por el contrario, la desregulación, la flexibilidad, la precariedad y la pérdida de derechos laborales y sociales se erigieron en régimen hegemónico de las relaciones laborales y de la organización y gestión de los procesos de trabajo.

Es desigual, porque en ambas situaciones se presentan casos diversos en función de las características del país, de su grado de desarrollo económico y, sobre todo, de las luchas obreras y sindicales por la manutención de sus derechos fundamentales. En otras palabras: la intensidad y magnitud de la heterogeneidad y la desigualdad de los procesos de trabajo, socio-laborales y organizacionales, van a depender de los procesos estructurales determinados por el nivel de desarrollo de la composición orgánica del capital y del uso de nuevas tecnologías; de la estabilidad o las crisis del sistema económico, de las características del Estado (si es, por ejemplo, bienestarista o neoliberal) y, finalmente, del grado de cohesión, organización y lucha de los trabajadores y de las clases explotadas de la sociedad en la defensa y mejoramiento de sus condiciones de vida y de trabajo.

Tampoco existen “fórmulas mágicas” que expliquen la dinámica de los cambios, por ejemplo, a través de innovaciones tecnológicas u organizacionales de los procesos productivos y de trabajo como es el enfoque característico que utilizan las corrientes teóricas del evolucionismo. Todo tiene matices y, detrás de ellos, figuran relaciones humanas y sociales de producción concretas que interactúan detrás de dichos procesos.

La sociología del trabajo y las ciencias sociales encargadas de su estudio tienen que inmiscuirse en las causas que desencadenaron estos fenómenos que la reestructuración del capital y la desreglamentación laboral provocaron en el mundo del trabajo en el curso de las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado y que se esmera por ocultar y/o deformar.

Los nuevos modelos de organización, como el toyotismo y la automatización flexible, adecuan al mundo de trabajo y generalizan su precarización. Así, el trabajo precario, la realidad generalizada que va cubriendo cada vez más a amplios sectores de las clases trabajadoras de todo el mundo, en primera instancia, introduce un estado de *tensión* en los sujetos que ven perdidos sus derechos laborales y sociales y se

enfrentan, al mismo tiempo, a una cruda realidad de competencia y escasez de puestos de trabajo en la sociedad en el contexto de muy bajos o ingresos nulos.

Pudiendo pasar, así, semanas o meses enteros en el paro, esos trabajadores terminan por obtener, si bien les va, un empleo insuficiente para satisfacer sus necesidades y las de su familia. El alcoholismo, la drogadicción, la angustia y el estado permanente de estrés (cimienta, éste, angular que erige la moderna organización informática del trabajo) acompañan el intervalo del paro y se extienden, aun, cuando se encuentra un empleo. Si eso le sucede a un individuo, lo mismo ocurre de manera masiva con cientos y miles de personas que comparten la misma situación de precariedad. El colectivo, entonces, experimenta un fenómeno generalizado de *tensión social* que, o bien se organiza para la lucha, o queda a expensas de la posible *fractura social*—que se puede extender a la familia obrera, al círculo de amigos y al propio individuo al sentirse frustrado— lo que significa definitivamente su desintegración y la conversión al individualismo acrítico que es el peor enemigo de las luchas sociales en general y de los trabajadores en particular. De aquí, entonces, al suicidio, hay sólo un paso como “fórmula” de “salida” de la crisis objetiva e individual.

Debido a lo anterior si las contradicciones de clase entre el trabajo y el capital no consiguen restituir un cierto “equilibrio” como resultado de la negociación y de la lucha entre ambos, entonces se entra en un umbral que puede provocar lo *fractura social*, es decir, una situación de desempleo y eventualidad masivos caracterizada por la ausencia de prestaciones o subsidios y, por ende, de seguridad en la sociedad.<sup>20</sup>

Este fenómeno, que implica una aguda *regresión social* derivada de la reestructuración del capital y de sus crisis sistémicas, en el mundo del trabajo se traduce en la constitución de un régimen sustentado en el *sociometabolismo de la barbarie*<sup>21</sup> que conlleva una inherente reducción y consiguiente degradación de los derechos laborales y de las condiciones de vida de la población.

---

<sup>20</sup> Véase Centro de Asesoría y Estudios Sociales (CAES), “¿Fin del trabajo?”, 5 de septiembre de 2005, versión en Internet: <http://www.nodo50.org/caes/articulo.php?p=428&more=1&c=1>.

<sup>21</sup> Expresión de Giovanni Alves, “Crise estrutural do capital, trabalho imaterial e modelo de competencia-notas dialéticas”, en: Varios, *Trabalho educação, contradições do capitalismo global*, Editora Praxis, Maringá, Paraná, 2006, p. 51.

Para nosotros la fractura social significa un despiadado y peligroso proceso de fragmentación de la clase obrera, de sus sindicatos y de sus ámbitos y símbolos socioculturales articulados en la familia, en la vida cotidiana, en las formas de pensamiento y en las ideologías, así como en la dimensión pública de la reproductividad social cotidiana.

Cuando hablamos de fragmentación nos referimos a

"...una confusión acerca de la cuestión de la diferencia y la mismidad (o unidad), pero la percepción clara de estas categorías es necesaria en cada fase de la vida. *Estar confundido acerca de lo que es diferente y lo que no lo es, es estar confundido acerca de todo.* Así que no es accidental que nuestra forma fragmentaria de pensar nos esté llevando a un amplio conjunto de crisis: social, política, económica, ecológica, psicológica, etc., tanto en el individuo como en la sociedad considerada como un todo. Esta forma de pensar supone el inacabable desarrollo de un conflicto caótico e insensato, en el cual tienden a perderse las energías de todos en movimientos antagónicos o, si no, en malentendidos"<sup>22</sup>.

La fragmentación social es un fenómeno necesario y vital del capital en general y de las ideologías dominantes —positivismo, evolucionismo, funcionalismo sociológico o estructuralismo y, aún, en la medicina occidental como la alopática— para erigir la organización científica del trabajo —y de sus procesos productivos— en función de sujetos interactuantes que se ajustan a sus intereses y condiciones y son incapaces de oponer resistencia al sistema. Es, en síntesis, la esencia del sociometabolismo del capital en la época del neoliberalismo, de la flexibilidad y la precarización laboral que anulan primero al colectivo y, después, al individuo para aislarlo respecto a sus semejantes.

De esta forma fragmentación y organización toyotista van de la mano en la medida en que, promovidas por las políticas neoliberales, consiguen fragmentar a la clase obrera, desreglamentan, reducen o anulan los derechos sociales y laborales en un contexto de profundización *del régimen de superexplotación de la fuerza trabajo* que en la actualidad, por cierto, se está generalizando en el sistema económico, social y productivo del capitalismo avanzado.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> David Bohm, *la totalidad y el orden*

<sup>23</sup> Este tema lo desarrollo en mi libro: *Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el Siglo XXI*, coedición Miguel Ángel Porrúa-FCPyS-UNAM, México, 2012.

En tanto fenómenos humanos, la fractura y la fragmentación social se advierten también en las ideas y en las ciencias sociales que presentan visiones fetichizadas y parciales de la realidad social con el fin de hacerlas “pasar” como objetivas para brindar una visión “inmutable” del orden existente; tanto, que se hace imposible su superación e inducen al mismo tiempo el conformismo social<sup>24</sup> en las entrañas mismas de la subjetividad obrera.

Esta es una perspectiva ideológica que el sistema construye y proyecta todos los días de la relación entre globalización, desarrollo tecnológico y mundo del trabajo como advertimos en otra oportunidad:

“La revolución tecnológica, científica e informática también habría influido, sobre todo a través de la gran difusión de los medios de comunicación, para crear una *ilusión óptica* unidimensional en individuos y grandes masas sociales respecto a que las contradicciones globales del sistema (guerras, lucha de clases, enajenación, pobreza, dependencia y neocolonialismo) habrían sido definitivamente superadas y que sólo haría falta “integrar” más al capitalismo mediante la globalización para que éste accediera a satisfacer las crecientes exigencias y necesidades de una sociedad cada vez más despojada por el sistema”<sup>25</sup>.

Esta ilusión ideológica se deriva de una premisa teórica que supone, en términos abstractos, que el desarrollo científico-técnico<sup>26</sup> y su aplicación a los procesos de trabajo y a la organización laboral, contribuirían a contrarrestar la tensión social, la precarización y la fragmentación del mundo del trabajo con el fin de afianzar la superación de los elementos negativos de la reestructuración.

---

<sup>24</sup> Para la categoría del conformismo social véase: Marcos Roitman, *El pensamiento sistémico, los orígenes del social-conformismo*, Siglo XXI, México, 2010 (3ª reimp.).

<sup>25</sup> Adrián Sotelo, *América Latina, de crisis y paradigmas: la teoría de la dependencia en siglo XXI*, coedición Plaza y Valdés-FCPyS, México, 2005, p. 15.

<sup>26</sup> Para este tema véase: Theotônio Dos Santos, *Revolução científico-tecnica e capitalismo contemporâneo*, Vozes, Petrópolis, 1983 y *Revolução científico-tecnica e acumulação do capital*, Vozes, Petrópolis, 1987.

Pero hay que aclarar que la pretendida autonomía de la ciencia no tiene otro objetivo que el de garantizar la reproducción capitalista por lo que si bien limita, no sustituye, sin embargo, al trabajo asalariado en la producción de valor y de plusvalía. Más bien es posible advertir que la tecnología implicada en los procesos productivos y de trabajo, así como la adopción de nuevas formas de organización del trabajo basadas en el neofordismo, el neotaylorismo, la reingeniería y el toyotismo (todas ellas llamadas “tecnologías blandas”), por término medio, reforzaron seis ámbitos de la reestructuración del trabajo: la propiedad privada, la solidaridad de clase, la despolitización, la cultura, la compra-venta de fuerza de trabajo y la ciencia y la tecnología, al mismo tiempo que extendieron su radio de acción a la economía y la sociedad amenazando seriamente a las poblaciones trabajadoras de todo el planeta.<sup>27</sup>

Esta visión realista de la sociedad y del mundo del trabajo se contrapone a las figuras mediáticas y a las imágenes preciosistas que promueven los medios de comunicación privados y oficiales que no encuentran sustento en la realidad social de nuestros países y sociedades, así como en las tendencias macro y micro que se proyectan en el horizonte del mundo del trabajo.

En este sentido Jinkings destaca las características de la sociedad contemporánea cuando describe la dinámica social en términos de “...destrucción, precarización, eliminación de puestos de trabajo, desempleo estructural, un mundo conducido por la *razón instrumental* que no es otra cosa que la vigencia de la *sinrazón*”<sup>28</sup>.

La sinrazón que rige la nueva organización del trabajo y la lógica instrumental de los métodos de producción de valor, de plusvalía y de ganancias en el capitalismo son constituyentes y sobredeterminantes de las nuevas formas de funcionamiento del trabajo y de su relación con el capital. Esto quiere decir que instrumentos como la reingeniería<sup>29</sup> o el toyotismo<sup>30</sup>, como formas dominantes que van abarcando cada

---

<sup>27</sup> Nise Jinkings, *Trabalho e resistência na ‘fonte misteriosa’*. *Os bancários no mundo da eletrônica e do dinheiro*, Editora da UNICAMP, São Paulo, 2005 y Eurenice De Oliveira, *op. cit.*

<sup>28</sup> Jinkings, *op. cit.*, p. 12. Cursivas de la autora.

<sup>29</sup> Para este tema véase: Michael Hammer y James Champy. *Reingeniería*, Editorial Norma, México, 1994.

<sup>30</sup> Véase: Thomas Gounet, *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*, Boitempo, São Paulo, 1999.

vez más a las distintas organizaciones del trabajo, no podrían funcionar adecuadamente sobre los antiguos patrones de acumulación y de reproducción del capital sustentados en el keynesianismo y en el fordismo. Fue preciso reestructurar a éstos —así como a sus instituciones jurídico-administrativas— para que la organización del trabajo emergente pudiera convertirse en hegemónica en la creación de valor y en la valorización del capital de acuerdo con las nuevas normas del juego empresarial.

Sustentada en criterios de rentabilidad y racionalización del capital para obtener altas cuotas de ganancia, esta lógica instrumental provoca efectivamente la *subordinación real* de la fuerza de trabajo al capital y sus características se van extendiendo y homogeneizando en la producción y en el mundo del trabajo, incluso en los países dependientes como los de América Latina. Ello con independencia de las formas (dispersas) concretas que va asumiendo la fragmentación de la fuerza de trabajo y, en general, del mundo del trabajo asalariado como característica derivada de las políticas de flexibilización laboral que han favorecido las contrataciones de corta duración (temporal, estacional o a tiempo parcial), ampliado las causales legales del término del contrato laboral por disposición de las empresas y reducido la indemnización por despido justificado o injustificado. Todas estas son demandas históricas de la patronal de todos los países capitalistas del orbe para fortalecer su dominio real, y ya no solamente formal, sobre el mundo del trabajo con el objeto de afianzar y hacer más eficientes sus sistemas de organización y explotación.

La trayectoria de las reformas del Estado (ajuste estructural, privatización y apertura externa), que parte de la desregulación, pasa por la fragmentación y precariza el trabajo, culmina en la constitución de la tensión social como una poderosa fuerza —incluso síquica— que contrarresta las capacidades y voluntades organizativas de los trabajadores porque combina las condiciones objetivas (crisis económicas, desempleo, bajos o nulos salarios, altas tasas de explotación y competencia) con las subjetivas (falta de conciencia de clase entre los trabajadores, desilusión laboral, angustia ante el umbral del desempleo o de la pobreza y el sentimiento de la derrota).

El obrero aislado, tenso y convertido en un sujeto individualizado y con sentimiento de impotencia, se enfrenta a los poderosos aparatos subliminales de la sociedad capitalista que condicionan y modifican su conducta (por ejemplo de una activa y de lucha a otra pasiva y de aceptación del orden existente) y que también lo envuelven y le determinan su identidad (enajenación); lo convierten en un ser extraño frente a su propio trabajo y sus productos y luego lo incomunican del colectivo obrero y de la misma sociedad. El resultado final, dice Castells, es una fragante contradicción entre el *yó* y las “redes globales de intercambios instrumentales” que se sintetiza en una peligrosa ruptura de los canales de comunicación.



En sus palabras:

“En esta condición de esquizofrenia estructural entre función y significado, las pautas de comunicación social cada vez se someten a una tensión mayor. Y cuando la comunicación se rompe, cuando deja de existir, ni siquiera en forma de comunicación conflictiva (como sería el caso en las luchas sociales o la oposición política), los grupos sociales y los individuos se alinean unos de otros y ven al otro como un extraño, y al final como una amenaza. En este proceso, la fragmentación social se extiende, ya que las identidades se vuelven más específicas y aumenta la dificultad de compartirlas”<sup>31</sup>.

La extensión y profundización de la fragmentación social y el estado de tensión que introducen la flexibilidad y los nuevos paradigmas de la organización social del proceso de trabajo, como el toyotismo, recrean un umbral que puede provocar un estado de fractura y de ruptura tanto de los vasos comunicantes entre los colectivos obreros (que puede alcanzar a la misma cohesión de clase) como de los propios instrumentos de lucha como el sindicato, la huelga, la potencialidad de la manifestación política y, sobre todo, de la constitución de la clase obrera como vanguardia del proceso radical del cambio social.

Este último punto es el que interesa estratégicamente al capitalismo en su actual fase neoliberal e informática: utilizando todos los instrumentos del capital y los aparatos del Estado (incluyendo la fuerza de la represión de masas) desde la fragmentación y del estado de tensión social, impedir que la clase obrera y los trabajadores se recompongan en tanto sujetos históricos de transformación de la sociedad y del modo de producción capitalista para que nieguen la necesidad histórica de realizar la revolución social.

De alguna manera en el curso de la década de los ochenta se logró ese objetivo estratégico: neutralizar y, en situación extrema, derrotar al movimiento social de los trabajadores prácticamente en todo el mundo. Y este hecho histórico, social y político fue la base la crisis del Estado del bienestar para su posterior desestructuración en la década de los noventa del siglo pasado.

De ahí resultó un “efecto demostración” ideológico relativo a que había “acabado” la lucha de clases y, en particular, la de la clase obrera y que el sujeto histórico estaba fragmentado y desfasado para acometer esa tarea. En su lugar, la intelectualidad orgánica del sistema dominante proclamó a los llamados (nuevos) “movimientos y sujetos sociales”<sup>32</sup> como los verdaderos actores que protagonizaban el cambio social,

---

<sup>31</sup> Manuel Castells, *La era...op. cit.*, pp. 29-30.

<sup>32</sup>Para este tema véase a Irene Sánchez, “Sujetos sociales: historia, memoria y cotidianeidad”, en: Irene Sánchez y et. al., *América Latina: los desatinos del pensamiento crítico*, Editorial Siglo XXI, México, 2004, pp. 219-238.

entre los que aparecían los grupos de mujeres, las ONGs, los movimientos altermundistas (antiglobalización), los campesinos e indígenas y los estudiantes, entre otros. Ello debido a que el movimiento obrero y sindical en el curso de la década de los ochenta sufrió fuertes golpes —incluso físicos— y derrotas ante la reestructuración del capital que, con el apoyo de la informática y de los medios de comunicación introducía y reforzaba el neoliberalismo y las economías flexibles de mercado.

Al respecto dice José Luis Fiori que:

“En todos los países del mundo, aún en los gobernados por partidos socialistas como España, Francia, Italia, Grecia y Portugal, el mundo del trabajo y de los sindicatos fue derrotado a inicios de los años ochenta, perdiendo derechos, empleo y salarios. Una derrota que adquirió la dimensión, con el avance de la década, de lo que algunos autores llegaron a denominar una ‘verdadera era de venganza del capital contra el trabajo’. Hasta los años noventa, el movimiento sindical prácticamente desapareció del escenario político europeo y norteamericano poniendo en la defensiva por la fuerza de las legislaciones conservadoras y por el miedo al desempleo, al viejo consenso keynesiano, en relación con el crecimiento, el desempleo y la igualdad social que fueron sustituidos por el nuevo consenso neoliberal en torno a los equilibrios macroeconómicos, a la competitividad global y a la eficiencia empresarial e individual. Había sido restaurado el orden en el mundo del trabajo, ya que se liberaba al capital de las limitaciones de la regulación estatal”.<sup>33</sup>

En otras palabras, como plantea Manuel Mera, el “consenso keynesiano” —que trajo muchísimos beneficios para el capital al favorecer y promover los privilegios empresariales y frenar y neutralizar tanto las luchas reivindicativas como las encaminadas a la conquista del socialismo, —dio paso a otro nuevo “consenso neoliberal” que es el de las dirigencias sindicales, de los partidos políticos, del capital y del Estado empeñados en instituir, generalizar y flexibilizar las fuerzas del mercado (globalización).

El resultado ha sido desastroso para los trabajadores como plantea el diagnóstico de Mera al referirse a esta situación en el Estado español, pero que muy bien se puede generalizar al conjunto europeo:

---

<sup>33</sup> Jose Luis Fiori y Maria da Conceição Tavares (orgs.), *Poder e Dinheiro: uma economia politica da globalização*, Editora Vozes, Petrópolis, 1997 (cit. por Manuel Mera).

“En todos los casos la negociación bipartita o tripartita (sindicatos, patronal y gobierno) fue exclusiva de las direcciones sindicales de las grandes centrales de ámbito estatal como las Comisiones Obreras y la Unión General de Trabajadores (UGT) pocas veces debatida en la base y casi nunca apoyada en la movilización. Fueron, y son, negociaciones hechas en la pasividad, que no dan participación ni protagonismo a la clase obrera y que, por lo tanto, no generan ningún avance en la conciencia de clase. Todo se deja al príncipe salvador, que en este caso son los dirigentes sindicales, y a la buena voluntad. Se supedita al humanismo de la patronal y del partido que ejerce el poder. La concertación en la práctica, además de tener resultados negativos para los intereses de los asalariados a largo plazo, fue generando una actitud pasiva entre los trabajadores y trabajadoras, restando militancia y agotando la capacidad de respuesta de las organizaciones sindicales”<sup>34</sup>.

En nuestro lenguaje, la clase obrera fue fragmentada y desarticulada de los núcleos reivindicativos de sus organizaciones de clase. La tensión —derivada de la crisis y de la reestructuración del capital— y la consiguiente fractura social introdujeron el aislacionismo, el individualismo acrítico y el sentimiento de derrota entre sus filas. Mientras que el Estado logró hegemonía (consenso) a través de los medios de comunicación, los medios electrónicos y con su activa participación como ejecutor de la privatización del sistema económico y social y la promoción de las fuerzas del mercado como presuntos motores del desarrollo general de la sociedad y la economía.

Como afirma Isabel Rauber, cuando constata el fenómeno de absorción de los valores humanos por la racionalización del sistema en donde nociones como “... lo justo, lo bueno, lo necesario (social) pierden sentido frente a la competencia, lo eficiente, los costos y los resultados que, a su vez, se reciclan y revalorizan día a día en el mercado a través de la competencia”.<sup>35</sup>

El resultado de esa derrota y del reordenamiento de la economía capitalista mundial consistió en la gestación de un cambio diametral en las relaciones sociales de producción completamente favorable a la estructuración de una economía y sociedad cimentadas en el predominio de las clases, relaciones sociales y fuerzas políticas dominantes y representativas del capital ficticio y de sus instituciones (Bolsa de Valores, bancos privados, fondos de pensión y de inversión, bonos, así como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional).

---

<sup>34</sup>Mera, *op. cit.*

<sup>35</sup>Isabel Rauber, *Actores sociais, loitas reivindicativas e política popular*, Confederación Intersindical Galega y Promócion Culturalis Galegas, S.A., Colección Ter Razóns, Vigo (Galiza), España, marzo de 2003, 1ª edición, p. 9.

Una de las consecuencias inmediatas, pero duraderas de este proceso como vimos más atrás, se expresó en una disminución en el ritmo de crecimiento del sistema económico internacional con graves efectos en la contracción de las tasas de inversión y en la generación de empleos productivos. La caída de las tasas de empleo y el aumento del desempleo durante las décadas de los años ochenta y noventa del siglo pasado, constituyeron un pistón adicional de presión para reestructurar y desreglamentar el mundo del trabajo.

Ante esto las iniciativas del capital —privatización, ajustes estructurales, disminución de los costos y reformas laborales, despidos masivos de trabajadores, reorientación de sus inversiones hacia sectores competitivos y de alta rentabilidad—, avanzan en la dirección de profundizar esta fragmentación con el propósito explícito de incentivar por todas partes la fragmentación, la fractura social y la monumental precarización del trabajo.

#### LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO: PREMISA DE LA GLOBALIZACIÓN Y DEL MODELO NEOLIBERAL CAPITALISTA

Es útil distinguir el concepto de *precariedad* del de *precarización*.<sup>36</sup> Así, mientras que el primero es una *condición inherente* del trabajo asalariado, el segundo corresponde al *proceso* de reposición y actualización del primero. De esta forma la emergencia de la precarización del trabajo en el contexto de la mundialización del capital se asocia con las nuevas tendencias económicas que "...expresan las contradicciones de las transformaciones productivas recientes a nivel internacional".<sup>37</sup> Se sostiene que esta nueva condición de la precariedad del trabajo obedece a la ruptura de la alianza de la "sociedad del mercado" con el Estado de bienestar, así como al retiro de este último de sus funciones asistenciales en materia de ocupación y de seguridad social.

En este contexto la derrota obrera, significada entre otros fenómenos, en el debilitamiento de sus organizaciones como el sindicato o en la fragmentación y la fractura social, es la premisa esencial para que entre a operar la precarización del mundo del trabajo en tanto adecuación al funcionamiento del capitalismo en su fase neoliberal en materia de organización del trabajo, de los procesos de acumulación y valorización del capital y del incremento de la tasa de ganancia promedio del sistema.

---

<sup>36</sup> Giovanni Alves, *Dimensões da reestruturação produtiva. Ensaio de sociologia do trabalho*, São Paulo, Editora Praxis, 2007, p. 113 y ss.

<sup>37</sup> Dídimo Castillo, Fernández, *Los nuevos trabajadores precarios*, México, Porrúa-UAEM, 2009, p. 39.

De esta forma, la precarización del trabajo es un *signo* de nuestros tiempos, al grado de que muchos autores y movimientos sociales, al referirse a este fenómeno, han caracterizado como *precariado social* a los movimientos de las clases obreras en los países de la Unión Europea en el contexto de las políticas neoliberales, de la mundialización del capital y del deterioro de las condiciones de vida y trabajo

Por último, hay que apuntar que, además de estas características, el núcleo duro de la precariedad del trabajo consiste en una creciente pérdida de derechos sociales y laborales de los trabajadores que termina por afectar al conjunto de la sociedad. Por ello la precariedad asume una dimensión social.

La siguiente cita ilustra nítidamente el significado de la precarización del trabajo:

“He aquí entonces el centro del problema y el centro del conflicto: se trata de desconectar del ‘trabajo’ el derecho a tener derechos y sobre todo el derecho a lo que es producido y producible sin trabajo, o cada vez con menos trabajo. Se trata de tomar nota de que ni el derecho a un ingreso, ni la ciudadanía plena, ni el desarrollo y la identidad de todos pueden estar centrados en la ocupación de un empleo y depender de ello. Y de cambiar la sociedad en consecuencia”.<sup>38</sup>

La precarización del trabajo está avanzando a pasos agigantados por todo el mundo afectando a infinidad de categorías profesionales sin distinción de género, raza, nacionalidad, credo, cultura y lengua. Es esta realidad la que ha constituido una *nueva clase obrera* —junto a la antigua clase— denominada con el neologismo de origen italiano: *precariato social*<sup>39</sup>, que es también un hiperónimo, que lucha por la recuperación de sus derechos perdidos y la consecución de sus demandas en Europa, Estados Unidos y Japón.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> André Gorz, *Miserias del presente, riqueza de lo posible*, Editorial Paidós, Buenos Aires, 2003, p. 64.

<sup>39</sup>“Desde finales de los noventa el grupo de los *Precari Nati* —nacidos precarios— elabora un discurso militante sobre *il precariato*. En diciembre de 2006, la Fundación Friedrich Ebert utilizó el término *Prekariat* en su estudio *Gesellschaft im Reformprozess* (sociedad en proceso de reforma). En el ámbito académico, el sociólogo Robert Castel ha estudiado el fenómeno del *précariat* en *Les Métamorphoses de la question sociale: une chronique du salariat* (Fayard, 1995) y en sus obras posteriores. Las referencias menudean estos últimos años en alemán, español, francés, inglés, italiano y portugués, tanto en la prensa general como en los medios académicos y profesionales”, Miguel Vidal, *Cabos Suelos*, en: [http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/124/pyc1242\\_es.htm](http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/124/pyc1242_es.htm).

<sup>40</sup> Una expresión reciente de este fenómeno social es la lucha que en Estados Unidos libran las juventudes y los sindicatos obreros mediante el movimiento denominado *Occupy Wall Street* (*Ocupa Wall Street*) contra las políticas neoliberales del gobierno bajo el lema: ¡“Que se escuche la voz del 99% del país y no la del 1% que sigue enriqueciéndose”! Consignas, por demás, que expresan el sentir popular de las mayorías desheredadas y expropiadas por el capitalismo sintáctico y depredador.

En este contexto ubicamos la flexibilización del trabajo y su precarización como el producto más acabado de transformaciones significativas de orden estructural e institucional que han ocurrido en las dos últimas décadas y que se han proyectado negativamente en los salarios, la categoría contractual y las funciones desempeñadas por los trabajadores para colocar esos componentes en función de las necesidades de la producción, de la productividad y de la dinámica de los mercados. El resultado de estos cambios, entre otros, ha sido un aumento de las enfermedades y la muerte en el trabajo.<sup>41</sup>

De este modo, la superexplotación y la precariedad del trabajo, como dispositivos socio-laborales de la reestructuración productiva, implican la *desreglamentación* de los contratos colectivos para su reconversión en dispositivos flexibles, polivalentes, fácilmente adaptables a las necesidades de acumulación y valorización del capital en la dimensión estructural de la producción y de los mercados, con el objetivo expreso de contrarrestar las dificultades que va teniendo el capital, en cada ciclo de producción, en la creación de valor y de plusvalor

Si en un polo de la contradicción social figura el mundo del capital y de sus instituciones legales y represivas (con el concurso indiscutible del Estado) en el otro polo se ubica la estrategia y las respuestas del mundo del trabajo, de todos sus protagonistas: obreros, trabajadores asalariados, informales, subcontratados para reconstruir sus instrumentos organizativos, de cohesión social, cultural y de clase con el fin de revitalizar —y erigir— ante la fragmentación, la tensión y la precarización, sus luchas y el nuevo sujeto histórico de transformación en función de sus intereses vitales y de sus demandas históricas.

---

<sup>41</sup> Como indica la AFL-CIO en un *Informe* sobre la muerte en el trabajo: “...en el 2009, según datos preliminares de la Oficina de Estadísticas Laborales, 4.340 trabajadores murieron en el lugar de trabajo, un promedio de 12



## REFERENCIAS

- Alves, Giovanni, *Crise estrutural do capital, trabalho imaterial e modelo de competencia-notas dialéticas*, en: Varios, *Trabalho educação, contradições do capitalismo global*, Editora Praxis, Maringá, Paraná, 2006.
- Alves, Giovanni, *Dimensões da reestruturação produtiva*. Ensaio de sociologia do trabalho, São Paulo, Editora Praxis, 2007.
- Antunes, Ricardo, y Ruy Braga, *Infoproletários. Degradação real do trabalho virtual*, Boitempo Editorial, São Paulo, 2009.
- Arenas, Posadas, Carlos, *Historia económica del trabajo (siglos XIX y XX)*, Tecnos, Madrid, 2003.
- Beverly J. Silver, *Fuerza de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Madrid, AKAL, 2005.
- Bohm, David, *la totalidad y el orden implicado*, Editorial Kairós, Barcelona, 1988.
- Castells, Manuel *La era de la información*, Vol. 1, Siglo XXI, México, 2004, p. 284.
- Castillo, Fernández, Dídimio, *Los nuevos trabajadores precarios*, México, Porrúa-UAEM, 2009.
- Centro de Asesoría y Estudios Sociales (CAES), "¿Fin del trabajo?", septiembre de 2005 (versión en Internet: <http://www.nodo50.org/caes/articulo.php?p=428&more=1&c=1>).
- De Oliveira, Eurenice, *Toyotismo no Brasil, desencantamento da fábrica, envolvimento e resistência*, Expressão Popular, São Paulo, 2004.
- Dos Santos, Theotônio, *Revolução científico-tecnica e acumulação do capital*, Vozes, Petrópolis, 1987.
- Dos Santos, Theotônio, *Revolução científico-tecnica e capitalismo contemporâneo*, Vozes, Petrópolis, 1983.
- Emmerich, Norberto, *Ajuste, desregulación, privatizaciones, despidos y cierres en Estados Unidos*, en: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=129447>, 31 de mayo de 2011.

Fiori, Jose Luis y Maria da Conceição Tavares (orgs.), *Poder e Dinheiro: uma economia politica da globalização*, Editora Vozes, Petrópolis, 1997.

Gorz, André, *Miserias del presente, riqueza de lo posible*, Editorial Paidós, Buenos Aires, 2003.

Gounet, Thomas, *Fordismo e toyotismo na civilização do automóvel*, Boitempo, São Paulo, 1999.

Hammer, Michael y James Champy. *Reingeniería*, Editorial Norma, México, 1994.

Husson, Michel, *La economía mundial desequilibrada*, documento en formato en PDF con referencia en Internet: <http://www.lahaine.org/index.php?blog=2&p=6231&more=1&c=1>

Jinkings, Nise, *Trabalho e resistência na 'fonte misteriosa'.* *Os bancarios no mundo da eletrônica e do dinheiro*, Editora da UNICAMP, São Paulo, 2005.

Marx, Karl, *El Manifiesto del Partido Comunista*, Ediciones Progreso, Moscú, s/f.

Mera, Manuel, *El contexto socioeconómico y los retos actuales del sindicalismo*, III Xornadas do mundo do traballo, CIG-Ourense e FESGA, Galiza, Estado Español, s/f.

OIT, *Panorama Laboral 1997*, *Mejora coyuntural de la situación laboral*, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima, Perú.

Pérez, Andrés, *La crisis de suicidios en France Telecom se reabre trágicamente*, rebelión on line: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=127314>, 28 de abril de 2011.

Rauber, Isabel, *Actores sociais, loitas reivindicativas e política popular*, Confederación Intersindical Galega y Promócion Culturalis Galegas, S.A., Colección Ter Razóns, Vigo (Galiza), España, marzo de 2003, 1ª edición.

Reich, Robert, *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1993.

Richard Sennett, *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, 10a. ed., Barcelona, Anagrama, 2009.

- Rifkin, Jeremy, *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Barcelona, 2000.
- Roitman, Marcos, *El pensamiento sistémico, los orígenes del social-conformismo*, Siglo XXI, México, 2010 (3ª reimp.).
- Sánchez, Contreras, Isabel, *Características estructurales de la industria del automóvil en Europa*, revista *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 11, México, noviembre de 1999.
- Sánchez, Irene, *Sujetos sociales: historia, memoria y cotidianeidad*, en: Irene Sánchez y et. al., *América Latina: los desatinos del pensamiento crítico*, Editorial Siglo XXI, México, 2004, pp. 219-238.
- Sotelo, Adrián, *América Latina, de crisis y paradigmas: la teoría de la dependencia en siglo XXI*, coedición Plaza y Valdés-FCPyS, México, 2005.
- Sotelo, Adrián, *Desindustrialización y crisis del neoliberalismo: maquiladoras y telecomunicaciones*, coedición Editorial Plaza y Valdés, UOM-ENAT, México, 2004.
- Sotelo, Valencia, Adrián, *Globalización y precariedad del trabajo en México*, El Caballito, México, 1999.
- Sotelo, Valencia, Adrián, *Los rumbos del trabajo. Superexplotación y precariedad social en el Siglo XXI*, coedición Miguel Ángel Porrúa-FCPyS-UNAM, México, 2012.
- Vasapollo, Luciano, *Novos desequilíbrios capitalistas. Paradoxos do capital e competição global*, Londrina, Editora Praxis, 2004, p. 39.
- Vidal, Miguel, *Cabos Suelto*, en: [http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/124/pyc1242\\_es.htm](http://ec.europa.eu/translation/bulletins/puntoycoma/124/pyc1242_es.htm).

# Trampas al trabajo, que no a los trabajadores

*José Alfonso Bouzas Ortiz<sup>1</sup>*

## POR QUÉ DEL TÍTULO DE LA PONENCIA

Cuando tomamos la determinación de titular este ensayo en los términos que lo hicimos, no fue pensando que los trabajadores no son víctimas de las condiciones de trabajo hoy prevalecientes sino, volteando a ver los saldos que ha dejado la dinámica laboral hoy vigente en temas como productividad, en involucramiento, en capacitación y con ello en rentabilidad y mejoría económica. Posiblemente, muy a la mexicana, ¡Nos cuesta, pero a ti también! o ¡me tengo que joder en las condiciones que me impones, pero tu también te jodes!

Nuestra hipótesis, regresando a ser académico, fue que los saldos de las condiciones actuales de significativos cambios en las relaciones laborales son magros y en este trabajo intentamos evidenciarlo.

## DENOMINACIÓN

Con diferentes denominaciones, de tiempo atrás, venimos siendo testigos de un fenómeno de características especiales. Se habla de *outsourcing*, de subcontratación, tercerización, *cosourcing*, *multisourcing*, *outsourcing* temporal, *transsourcing* y con otras denominaciones<sup>2</sup>. En nuestra opinión la denominación que engloba a todas las referidas y sus particulares es la de tercerización.

---

<sup>1</sup> Investigador IIEc-UNAM, Miembro del SNI II.

<sup>2</sup> Algunas de las anteriores denominaciones las tomamos de una propuesta de criterios de interpretación de la reforma laboral que fue planteada por la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje en 2013, propuesta que finalmente no se materializó en tanto fue retirada por la presidencia.

## ALCANCES DEL FENÓMENO

Si la relación laboral típica es una en que se presta servicio de manera subordinada a cambio de un salario y como consecuencia de la evolución de la regulación del trabajo, se han establecido una serie de beneficios para el trabajador (lo que no quiere decir dádivas) como lo es, el derecho a la seguridad social y el derecho a la jubilación entre otros, en términos de este nuevo modelo de producción propio de la fase neoliberal del capitalismo<sup>3</sup>, con base en una justificación: alcanzar los mejores resultados del proceso productivo, expresado también como alcanzar la eficiencia del trabajo y como racionalizar el proceso del trabajo para alcanzar los mejores resultados, se desplaza personal al servicio del patrón y/o se deja de contratar personal que se requiere, celebrando contratos civiles o mercantiles con un tercero que se dedica únicamente a proveer trabajadores teniendo como empresa única y exclusivamente esa: proveer trabajadores.

Tradicionalmente el fenómeno fue considerado como subcontratación o servicios de enganchador y en nuestra legislación laboral fue apreciado con desprecio, partiendo del supuesto de que se trata de un tercero que obtiene lucro con base en trabajo de terceras personas.

La justificación positiva de esta institución, establecida en los tratados de organización del trabajo<sup>4</sup>, nos dirán que la finalidad de esta triangulación, está relacionada con que la empresa no distraiga su atención en actividades secundarias que, además las realiza con menor eficiencia de las actividades principales que tiene. Nos dirán también que el tercero en tanto que realiza la indicada actividad como su actividad principal, la realizará también con los mejores resultados previsibles. Esta visión del fenómeno estimo que es entendible, sobre todo en tanto que el tercerista es un empresario también que ofrece servicios pero que no por ello es una empresa sin capital, sin instalaciones y reducido a un local rentado, un escritorio y un teléfono.

---

<sup>3</sup>Tomamos la definición del libro *Outsourcing: Modelo de simulación laboral y precarización del trabajo*, Matteo Dean y Luis Bueno Rodríguez coordinadores, Edición del Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical, prólogo, p.9.

<sup>4</sup>Al respecto consúltense; BATEMAN, T,( 2004) *Administración: Una ventaja competitiva*, México, Mc Graw Hill, México pp. 685. CHIAVENATO, I. (2000), “*Administración de Recursos Humanos*”, México, Mc Graw Hill, México, pp. 700. DANIELS, J., Radebaugh, L y Sullivan, D.,(2010), *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. 12ª ed. México, Pearson Educación. pp. 920.

La versión negativa, encontrada sin el mas elemental asomo de vergüenza, que los tratados de organización del trabajo nos dirán también que con estas formas de contratación se busca liberar al beneficiario final del sinnúmero de obligaciones que en su perjuicio fueron establecidas en el contexto del Estado benefactor del trabajo y participante en la economía.

### ¿QUÉ OFRECE LA TERCERIZACIÓN A LA BENEFICIARIA FINAL?

La filosofía de la tercerización, entre otros plantea los siguientes argumentos:

La globalización y la inserción de las empresas en el mercado internacional ha orillado a que grandes compañías hasta pequeñas estén adoptando el *outsourcing* (la tercerización del recurso humano) como un camino no sólo para obtener ahorros administrativos sino como una nueva forma de relaciones laborales ante un entorno global altamente competitivo.

Esto nos lleva a concluir que, la globalización es la causa.

Bajo esquema de relación empleado y empleador “nos saca del mercado global, lo que se quiere es un modelo profesional y no paternalista, ya no de derechos adquiridos sino una relación de beneficios mutuos”

Esta conlleva el decir: “Adiós al derecho tutelar del trabajo”.

Hoy en día las empresas han establecido compensaciones basadas en resultados, las empresas han establecido indicadores medibles para poder destinar el bono de productividad, el mismo que ha sustituido las prestaciones que otorgaban las compañías, como los 30 días de aguinaldo, fondo de ahorro, seguro de vida, gastos médicos, adicionalmente a las prestaciones de ley<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> <http://www.administraciondenomina.mx/outsourcing-nueva-forma-de-relacion-laboral/>



Con independencia de que por Ley se tenga obligación de cubrir determinadas prestaciones, estos derechos se sustituyen por “bono de productividad” es decir, el bono de productividad, que debiera ser entendido con un alto contenido de bien común, se convierte en elemento de chantaje.

### ¿CÓMO OFRECE ÉSTAS MARAVILLAS LA TERCERIZADORA A LA BENEFICIARIA FINAL?

Una tercerizadora denominada Mit3 se compromete a otorgar a la beneficiaria final:

- Cobertura a Nivel Nacional.
- Reclutamiento y Administración de Nómina del Personal necesario para satisfacer sus necesidades.
- Usted no tendrá **NINGUNA** responsabilidad como Patrón sobre ninguno de los miembros involucrados.
- Facilidad en aumentar o disminuir el número del personal de acuerdo a sus necesidades.

Reposición inmediata del Personal sea cual sea la causa de su falta<sup>6</sup>.

En lenguaje directo esto quiere decir, trabajadores sin responsabilidad laboral para el beneficiario final.

### LOS AÑOS PREVIOS A LA REFORMA

Hemos dicho en muchas ocasiones que de tiempo atrás la realidad laboral transita a distancia de lo que la norma establece y esto porque en todas las variables fundamentales del vínculo laboral (jornada, salario, condiciones de trabajo, estabilidad e incluso las colectivas, sindicalización, contratación colectiva y huelga) se han establecido y tolerado prácticas contrarias a lo que la Ley establece, fundamentalmente distantes a la tutela del trabajo y en mucho descaradamente privilegiando a la empresa. En buena medida hemos establecido también que lo anterior no es ajeno a la relación oferta demanda de trabajo en el mundo, fenómeno que posibilita el que los que compran trabajo lo hagan a precios castigados, incluso recurriendo a migrar a aquellos lugares que se los ofrecen.

---

<sup>6</sup><http://www.mit3.com.mx/Page.Asp?Id=8>

Esta dinámica la podemos ver con pautas históricas pero se acentúa en nuestro país, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) al grado de que todas las empresas que llegan en el contexto del indicado convenio internacional, lo hacen en condiciones que les garantizan lo anterior, principalmente pulverizando la estabilidad en el empleo ya que el salario y la jornada los encuentran anulados, como consecuencia de la política salarial y los topes gubernamentales que operan desde el gobierno de Miguel de la Madrid y los derechos colectivos los eliminan, por medio de la Contratación Colectiva de Protección Patronal (CCPP) que les ofrece el sindicalismo corporativo<sup>7</sup>.

## REFORMA CONSTITUCIONAL, INICIATIVAS PREFERENTES

El 9 de agosto de 2012<sup>8</sup>, se publicó el decreto de reforma constitucional en materia política, que incorporó la iniciativa preferente del presidente de México, prevista en el artículo 71 constitucional. Esta reforma respondió a la parálisis legislativa que causa el que la representación no sea mayoritaria para obtener el resultado deseado por parte de una de las fuerzas confrontadas.

Consiste en la facultad que tiene el presidente para presentar en alguna de las Cámaras del Congreso o señalar con esa calidad, hasta dos iniciativas cuyo trámite legislativo deba ser preferente. Con esta figura se pretende que el presidente defina libremente sus prioridades, sobre las que el Congreso deberá pronunciarse en cualquier sentido y en un tiempo determinado<sup>9</sup>.

Estas iniciativas deberán ser discutidas y votadas por el pleno de la Cámara de origen en un plazo máximo de 30 días naturales. En caso de ser aprobada, pasará de inmediato a la cámara revisora, la cual deberá discutirla y votarla bajo las mismas condiciones de tiempo.

---

<sup>7</sup>Al respecto consúltese: Bouzas Ortiz, José Alfonso y otros, *Evaluación Contratación Colectiva de Protección Patronal. Informe a la Oficina Regional Interamericana del Trabajo*, UNAM-Fundación Friederich Ebert, México 2007 y Bouzas Ortiz José Alfonso y otros, *Evaluación de la Contratación Colectiva en el Distrito Federal*, Fundación Friedrich Ebert, México, 2009.

<sup>8</sup><http://mexico.cnn.com/opinion/2012/09/24/opinion-la-iniciativa-preferente-oxigeno-ante-la-falta-de-acuerdos>.

<sup>9</sup><http://www.redpolitica.mx/congreso/que-es-una-iniciativa-preferente>

En los últimos meses del año pasado, el Congreso recibió dos iniciativas de este tipo: la reforma laboral —cuya cámara de origen fue la de diputados—, y la reforma a la Ley General de Contabilidad Gubernamental, enviada al Senado.

La iniciativa laboral consumó la reforma que durante lustros se había buscado con un sinnúmero de deficiencias y dejando insatisfechos a todos los involucrados.

Los temas que abordó, relacionados con lo que estamos desarrollando los enunciamos en el siguiente cuadro.

#### CUADRO 1

Después de que durante tantos años se argumentó que la reforma laboral era una de las reformas fundamentales para que el país saliera de la crisis en que se encontraba y que se dijo, hasta el último momento, que traería empleo y mejores salarios, era de esperar alguna evidencia a un año del evento.

#### EMPLEO

La realidad de nuestro país es dramática:

Reporta el INEGI que para junio de este año, había 2.6 millones de personas **desempleadas**. La tasa de desocupación aumentó a 5% en el segundo trimestre del año.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) refiere que la falta de recuperación económica en nuestro país, al igual que en otros de condiciones semejantes, es la causa por la que el desempleo se mantendrá.

La suma promedio trimestral de personas en condiciones de desocupación, números absolutos fue, para 2011 y 2012 de 2.53 millones.

## LOS SUBOCUPADOS

INEGI establece dentro de esta caracterización a quienes tienen necesidad y disponibilidad de trabajar más horas y sumaron 4.2 millones de personas.

Hasta junio, la subocupación alcanzó a 4.2 millones de mexicanos, quienes se han visto afectados por trabajos de baja calidad y salario o por actividades por debajo de su preparación o experiencia.

El panorama es generalizado. La OIT reporta que para fines de 2013, se estima que habrá unos cinco millones más de desempleados en el mundo, con lo que esa cifra llegará a 202 millones de personas en total: Guy Ryder, Director General.

## SALARIO

En México más de 10 millones de personas tienen ingresos por debajo de dos salarios mínimos ello es la causa por la que 30 millones de la PEA se ubica en la informalidad.

### Sector informal

- Es una válvula de escape para los menos calificados, de más baja educación e incluso aquellas personas que pretenden obtener ingresos con el mínimo de esfuerzos.
- La informalidad disminuye, cuando mejora la economía del país, y más puntualmente, cuando suben los salarios.

Según datos del INEGI más de 27 millones de personas están en la informalidad laboral y poco más de 16 millones de trabajadores están dados de alta en el IMSS si consideramos que la PEA es de alrededor de 50 millones, esto nos habla de una economía enferma hasta y en tanto es incapaz de servirse de su potencial laboral.

Se hablaba de la falta de flexibilidad del mercado laboral, las reformas fueron fundamentalmente flexibilizadoras y el problema no se resolvió, es decir, no se vieron los empleos que se prometieron.

- Se habla también de los altos costos que implica para una empresa generar empleos, la creencia de que la informalidad representa mejor alternativa y la cultura de la ilegalidad.

La reforma laboral, como lo vimos en el cuadro, reconoció la legalidad de la subcontratación, dio paso a nuevas formas de contratación, incluyendo los periodos a prueba y en capacitación y, el crecimiento de la informalidad no evidenció cambios ni siquiera en empleos temporales y esto porque los salarios, reiteramos, no son incentivos.

No hemos presenciado ni siquiera el surgimiento de trabajo temporal, a destajo, de baja o nula preparación y menos de aquellos que reclaman cierto grado de capacitación o profesionalidad. Pareciera que los más golpeados son los más calificados en estas condiciones.

Nuevamente el sector empresarial habla de reformas laborales y ahora va por retirar los candados que se puso a la tercerización.

## **RESUMEN DE LA REALIDAD DEL DESEMPLEO**

- Vivimos un desempleo estructural de larga duración.
- Vivimos un alto nivel de desempleo universitario.
- Los sectores tradicionales de trabajo, se encuentran estancados y sin perspectivas.
- Las empresas tradicionales no crean empleo.
- Las nuevas empresas con importante presencia de cambios tecnológicos de diverso tipo, evidenciados desde la utilización de las elementales formas de comunicación electrónica, se resisten a crear empleo.

## CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SUS EFECTOS EN EL TRABAJO

Me sigue convenciendo la tesis de que el desempleo no se le debe atribuir al avance tecnológico sino a problemas propios de la sociedad y del modelo económico, mejor dicho de las políticas económicas.

No soy economista y recientemente encontré un ensayo de un amigo que si lo es y que realiza sus investigaciones en España y como prometía responder a la relación trabajo y tecnología, me interesó sobremanera leerlo.

La primera cuestión a la que me enfrenté fue que afirmaba que su modelo lo plantearía manejando las siguientes variables: Número de trabajadores, productividad, demanda de trabajo y salarios. Me pareció convincente, dentro de mis escasos conocimientos de la economía y me parecía que estaban presentes todas las variables que debían considerarse. Recordaba que una de las formulaciones más recurrentes de los organizacionistas del trabajo era que, para saberte productivo, debías confrontar tu productividad con la de tu principal competidor y reducir tu número de trabajadores por abajo del de tu competidor. Formulación que una y otra vez había yo calificado de capitalismo salvaje y por ello, tener en cuenta demanda de trabajo y salarios, me parecía que podía llevarnos a mejor puerto.

Después de menos de treinta cuartillas, de haberme enfrentado a diversas formulaciones matematizadas y con expresión en graficas, que con gracia pero me permití ignorarlas aceptándolas, encontré que las conclusiones del modelo económico sostienen que, es posible llegar a afirmar que los avances tecnológicos crean empleo y también lo contrario.

Regresé a las teorías organizacionales de la empresa y el trabajo, preocupado porque esta visión cada vez más abandona al hombre como fin del proyecto empresarial, desdibuja su importancia y valida más paradigmas de eficiencia, competitividad, mejores resultados cuantitativos, abandonando otros relacionados con salud y trabajo, educación, derecho de vivir con dignidad, hecho que yo interpreto como retroceso de siglos en derechos humanos en la evolución de la humanidad.



## CAMBIOS EN EL MODELO PRODUCTIVO EN EL CONTEXTO DEL NEOLIBERALISMO

Si en el estado de bienestar fue necesario que se impusieran límites al capital y garantizara mínimos de bienestar<sup>10</sup>, el neoliberalismo reclama en primer lugar una división del mundo que estratifica a los hombres por países y asigna a los países distintos roles sociales, económicos y políticos. Algunos, como el caso de México, trabajos descalificados y, en el mejor de los casos técnicos.

Si en la etapa previa, la modernidad, se estableció como paradigma fundamental la participación del Estado en la economía y una función intervencionista en las relaciones laborales, pauta fundamental en términos de la cual se transitó del Taylorismo- Fordismo a las definiciones que hoy se adoptan, éstas, en la postmodernidad reclaman (en nuestra opinión con significativa irresponsabilidad y con una visión inmatatista, por la falta de valoración de las consecuencias) una flexibilidad lo mas plena posible.

Este posesionamiento del capital monopolico fundamentalmente, cuestiona a los estados tradicionales, confronta sus poderes y les somete poniendo en duda incluso su existencia.

Los trabajadores y sus organizaciones en este escenario viven un desconcierto en el que los primeros, de forma no muy reflexiva, optan por las alternativas individuales que los someten fatalmente al monopolio, el que los aprisiona y suelta ya cuando no le son útiles sin garantía alguna o con garantías de futuro, construidas en lo individual.

Las organizaciones se mueven habiendo perdido la brújula entre el voluntarismo de sus direcciones y los intereses de éstas y por ello, cada vez más, parecieran pasar a la historia.

Los objetivos de la relación laboral que estarían marcado por la productividad, la rentabilidad del proceso productivo, la eficiencia, la competitividad, la calificación para el trabajo y con ello, la distribución justa de los saldos incrementados en las condiciones del nuevo esquema de relaciones laborales, no tiene para cuando verse y pareciera también pasar a la historia, haciendo un monumento para reverenciarlo a la eficiencia por la eficiencia misma, al incremento de la productividad por sí mismo y, lo más grave, al tener al monopolio como única opción, como si fuera la alternativa del futuro para la humanidad.

---

<sup>10</sup>Al respecto consúltese Aleida, Hernández Cervantes, *Las transformaciones del Estado y del Derecho en el contexto de la globalización económica*, México, tesis de doctorado, UNAM, 2011.

De no retomarse una visión social del futuro, seguramente la humanidad que vive de trabajar tendrá costos significativos e inimaginables hasta y en tanto el propio proyecto neoliberal toque fondo, lo que sin lugar a duda sucederá.

En todo caso, el ¿qué hacer? Se convierte en la formulación a responder y con ello ¿qué papel habrán de jugar todos y cada uno de los actores sociales?

Temas	Artículo	Objetivo	Opinión
Subcontratación	13, 14 y 15	Establece la tercerización con 4 candados: * No en la totalidad de las actividades. *Trabajo especializado. *Tareas diferentes. *No transferir trabajadores.	Los candados son el logro que alcanzó la izquierda en las reformas laborales.
Productividad, formación y capacitación	153 a – v y 154	Se amplían las posibilidades de que sea impartida por empresas privadas.	Privatización de la capacitación en el trabajo.
Flexibilidad	4, 25, 35, 39, 50, 83	Obra o tiempo determinado, por temporada o por tiempo indeterminado y en su caso podrá estar sujeto a prueba o a capacitación inicial.	Lo menos afortunado es que en los casos de prueba y capacitación, el patrón es quien determina si se satisface.
Salarios vencidos	48.	Hasta por un año y después intereses y se suspenden a la muerte del trabajador.	El golpe más duro que se dio a los trabajadores.

# Obligaciones del Estado mexicano frente a los derechos humanos laborales de las y los jóvenes

*Rita Marcela Robles Benítez<sup>1</sup>*

## RESUMEN

Las y los jóvenes tienen los mismos derechos humanos que todas las personas. Al respecto la Convención Iberoamericana de derechos de los jóvenes, señala que los Estados Parte “reconocen el derecho de todos los jóvenes a gozar y disfrutar de todos los derechos humanos, y se comprometen a respetar y garantizar a los jóvenes el pleno disfrute y ejercicio de sus derechos civiles, políticos, económicos, sociales, y culturales” dentro de los cuales se encuentra justamente el derecho al trabajo.

Las obligaciones de los Estado frente a los derechos humanos, surgen de la firma y ratificación de los instrumentos internacionales de protección a los derechos humanos. De acuerdo con lo anterior las obligaciones de los Estados frente a los derechos humanos, y en particular frente al derecho al trabajo, son principalmente tres: la obligación de respetar, la obligación de proteger y la obligación de garantizar. Sin embargo, con la reforma laboral de 2012, el Estado mexicano incumple con las obligaciones que ha adquirido a nivel internacional frente a los derechos humanos laborales. Con el presente trabajo se realiza un breve análisis sobre el incumplimiento que el Estado mexicano ha dado a estas obligaciones y el impacto que esto tiene en el derecho al trabajo de las y los jóvenes mexicanos.

---

<sup>1</sup> Licenciada en Derechos por la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Tesista en la licenciatura de Ciencias Políticas y Administración Pública en la facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Actualmente es coordinadora del área de Migrantes No Localizados en el Servicio Jesuita a Migrantes y colabora en el área jurídica del Centro de Investigación y Promoción Social (CIPOSOC A.C.). Teléfono. 5526690016. Correo electrónico: rita\_robles\_benitez@yahoo.com.mx

Antes de comenzar quiero agradecer al Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México la invitación que me hicieron a participar en este seminario.

La ponencia que hoy comparto con ustedes tiene que ver con los retos que el Estado mexicano enfrenta a partir de las obligaciones que tiene con relación a los derechos humanos, en particular frente al derecho al trabajo de las y los jóvenes en este país.

Inicio con la pregunta siguiente:

### ¿QUÉ ES SER JÓVEN?

Existen diversas definiciones sobre lo que es ser joven. Cada definición corresponde a un enfoque en particular, hay quienes consideran al joven como un problema, otros lo consideran como un sujeto tutelado, como invisible, como consumidor, como instrumento o como sujeto social. El ser joven es una construcción social que ha sido determinada por la producción y la fuerza de trabajo, pero también por los roles sociales contruidos desde un enfoque adultocéntrico y androcéntrico (desde lo masculino). Esto implica que las mujeres y los hombres jóvenes sean vistos como personas “incompletas”, incapaces de decidir sobre su destino y en consecuencia se les limite u omita su participación en espacios de toma de decisiones que incidan en su vida presente y futura.<sup>2</sup>

De acuerdo con lo señalado en la Convención Iberoamericana de los derechos de los jóvenes<sup>3</sup> se “considera bajo las expresiones ‘joven’, ‘jóvenes’ y ‘juventud’ a todas las personas, nacionales o residentes en algún país de Iberoamérica, comprendidas entre los 15 y los 24 años de edad”.

---

<sup>2</sup> Centro de Derechos Humanos Fr. Francisco de Vitoria OP, A.C. Informe sobre la situación de los derechos humanos de las juventudes en México y en el Distrito Federal 2010-2011. p.p 8-9. Disponible en: <http://www.derechoshumanos.org.mx/IMG/pdf/infjuv.pdf>

<sup>3</sup> Ver: <http://www.laconvencion.org/index.php?secciones/convencion> Es importante señalar que hasta el momento México únicamente ha firmado la Convención, quedando pendiente su ratificación.

En México la Ley del Instituto Mexicano de la Juventud, considera a la población que se encuentra dentro del rango de los 12 a los 29 años, como objeto de sus políticas, programas, servicios y acciones.

## CONTEXTO

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en América Latina al 2012, existían 20 millones de jóvenes que no estudiaban ni trabajaban, situación que se considera puede deberse a los altos índices de desocupación y a las malas condiciones laborales que prevalecen en la región.<sup>4</sup>

En México la situación que enfrentan los jóvenes no es diferente. Según datos de Instituto Nacional de Estadística y geografía (INEGI), a 2012 se tenían registrados 31 millones de jóvenes de 15 a 29 años, equivalente al 26.5% de la población total. La tasa de desocupación en los jóvenes durante el primer trimestre de 2013 cerró en 8.4%. Los grupos de población de 15 a 19 años y de 20 a 24 años fueron los que registraron un mayor nivel de desocupación.<sup>5</sup>

Asimismo el INEGI señaló que 7.5% de la población ocupada de 15 a 29 años declaró estar subocupada, mientras que un 6.5% señaló que labora menos de 15 horas a la semana, es decir, se encuentran parcialmente ocupados. Dentro del grupo de adolescentes de 15 a 19 años la proporción de personas que se encuentran parcialmente ocupadas fue 12.8%.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup>OIT. Panorama Laboral 2012. América Latina y el Caribe. Perú, 2012. p. 5. Disponible en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—americas/—ro-lima/documents/publication/wcms\\_195884.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—americas/—ro-lima/documents/publication/wcms_195884.pdf) De acuerdo con la propia OIT, en 2013 existen cerca de 73.4 millones de jóvenes desempleados a nivel mundial, 3.5 millones más que en 2007 y 0.8 millones más que en 2011. La tasa mundial de desempleo juvenil en América Latina y el Caribe disminuyó del 17.6% en 2003 al 13.5% en 2008. La crisis económica mundial provocó un marcado aumento de la tasa hasta un 15.4 % en 2009, pero a partir de 2010, la tasa regional de desempleo juvenil recuperó su trayectoria descendiente para situarse en un 12.9 % en 2012. Cfr. OIT. Tendencias mundiales de empleo juvenil 2013. Na generación en peligro. Ginebra, 2013. p.p. 3, 20. Disponible en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/publication/wcms\\_222658.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/publication/wcms_222658.pdf)

<sup>5</sup>INEGI. Estadísticas a propósito del día internacional de la juventud. Datos Nacionales. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Contenidos/estadisticas/2013/juventud0.pdf>

<sup>6</sup> Ídem.



Por otra parte, el INEGI registró un porcentaje del 62.6% de jóvenes que se encuentran dentro del trabajo informal. De los cuales el 90.4% tiene primaria incompleta y 85.2% primaria completa. De los jóvenes que cuentan con estudios a nivel medio superior y superior, el 44.2% se encuentran ocupados dentro del trabajo informal.<sup>7</sup>

Es importante señalar debido a la situación de desempleo y de precariedad en el trabajo que enfrentan las y los jóvenes en el país, se incrementan las posibilidades de que sean cooptados por grupos de delincuencia organizada. Si bien no existen cifras oficiales al respecto, organizaciones de la sociedad civil han señalado que en 2012 aproximadamente **75 mil jóvenes y adolescentes se encontraban trabajando dentro del crimen organizado** y los cárteles del narcotráfico en el país.<sup>8</sup>

### Derechos humanos de las y los jóvenes

Las y los jóvenes tienen los mismos derechos humanos que todas las personas. Al respecto la Convención Iberoamericana de derechos de los jóvenes, señala que los Estados Parte “reconocen el derecho de todos los jóvenes a gozar y disfrutar de todos los derechos humanos, y se comprometen a respetar y garantizar a los jóvenes el pleno disfrute y ejercicio de sus derechos civiles, políticos, económicos, sociales, y culturales”<sup>9</sup> dentro de los cuales se encuentra justamente el derecho al trabajo.

De acuerdo a la Convención, “los jóvenes tienen derecho al trabajo y a una especial protección del mismo”. En consecuencia los “Estados Parte se comprometen a adoptar las medidas necesarias para generar las condiciones que permitan a los jóvenes capacitarse para acceder o crear opciones de empleo”. Para lo cual “adoptarán las políticas y medidas legislativas necesarias que fomenten el estímulo a las empresas para promover actividades de inserción y calificación de jóvenes en el trabajo”.<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> Ídem. Cabe señalar que según información de la OCDE, en México el 24.7% de los jóvenes mexicanos de entre 15 y 29 años no tienen trabajo ni asisten a la escuela. Cfr. Panorama de la Educación 2013. México. Disponible en [http://www.oecd.org/edu/Mexico\\_EAG2013%20Country%20note%20\(ESP\).pdf](http://www.oecd.org/edu/Mexico_EAG2013%20Country%20note%20(ESP).pdf)

<sup>8</sup> Excélsior. Al menos 75 mil jóvenes trabajan para el crimen organizado: ONG. Ver: <http://www.animalpolitico.com/2012/05/al-menos-75-mil-jovenes-trabajan-para-el-crimen-organizado-ong/#ixzz2hC85PdRG>

<sup>9</sup> Ver Artículo 2 de la Convención.

<sup>10</sup> Ver Artículo 26 de la Convención

La Convención también establece que los jóvenes “tienen derecho a la igualdad de oportunidades y trato en lo relativo a la inserción, remuneración, promoción y condiciones en el trabajo, a que existan programas que promuevan el primer empleo, la capacitación laboral y que se atienda de manera especial a los jóvenes temporalmente desocupados.” Los Estados Parte “reconocen el derecho de los jóvenes a estar protegidos contra la explotación económica y contra todo trabajo que ponga en peligro la salud, la educación y el desarrollo físico y psicológico. El trabajo para los jóvenes de 15 a 18 años, será motivo de una legislación protectora especial de acuerdo a las normas internacionales del trabajo.”<sup>11</sup>

## **Derecho al trabajo como derecho fundamental**

El derecho al trabajo es un derecho fundamental que se encuentra reconocido ampliamente a nivel internacional en diferentes instrumentos de protección a los derechos humanos, tanto del sistema universal, incluidos los convenios de la Organización Internacional del Trabajo, como del sistema interamericano, de tal manera que lo señalado por la Convención Iberoamericana es complementario a este reconocimiento.

Dentro del sistema universal el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales<sup>12</sup> (PIDESC), es el instrumento de protección a derechos humanos más importante que reconoce el derecho al trabajo (artículo 6°) y es entendido como “el derecho que tiene toda persona a ganarse la vida mediante un trabajo libremente escogido o aceptado”.

La interpretación de este derecho se debe realizar bajo el principio de progresividad,<sup>13</sup> establecido en el artículo 2° del PIDESC a través del cual los Estados parte del Pacto se comprometen a adoptar medidas,

---

<sup>11</sup> Ver Artículo 27 de la Convención.

<sup>12</sup>Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Adoptado y abierto a la firma, ratificación y adhesión por la Asamblea General en su resolución 2200 A (XXI), de 16 de diciembre de 1966. Disponible en: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/Derechos%20Humanos/D50.pdf>

<sup>13</sup>Sobre el principio de progresividad la doctrina ha señalado que su aplicación implica necesariamente que “la interpretación de las normas correspondientes y cualquier revisión constitucional futura debe realizarse de manera más favorable al ejercicio y goce de los derechos y, además, conforme al principio de no discriminación”, además doctrinalmente se ha establecido que “es menester la adecuación del ordenamiento jurídico para asegurar la efectividad de dichos derechos, no siendo posible la excusa de la inexistencia o no idoneidad de los recursos consagrados en el orden interno para la protección y aplicación de los mismos.” Marie Picard et al. El principio de progresividad y la actuación de los órganos del poder público conforme a la Constitución vigente. Red de Revistas Científicas de América latina y el Caribe, España y Portugal. Provincia, número especial, 2005. p. 428. Fecha de consulta: 2 de junio de 2013. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/555/55509914.pdf>

hasta el máximo de los recursos de que disponga, para lograr progresivamente, por todos los medios apropiados, inclusive en particular la adopción de medidas legislativas, la plena efectividad de los derechos que en él se reconocen.

La garantía del derecho al trabajo, debe realizarse sin discriminación alguna por motivos de raza, color, sexo, idioma, religión opinión política o de otra índole, origen nacional o social, posición económica nacimiento o cualquier otra condición social.

De acuerdo a la interpretación que el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Comité DESC) ha realizado del artículo 6º del PIDESC, a través de la Observación General No. 18<sup>14</sup> "toda persona tiene el derecho a trabajar para poder vivir con dignidad. El derecho al trabajo sirve, al mismo tiempo, a la supervivencia del individuo y de su familia y contribuye también, en tanto que el trabajo es libremente escogido o aceptado, a su plena realización y a su reconocimiento en el seno de la comunidad."<sup>15</sup>

Una de las aportaciones fundamentales que hace esta observación a la interpretación más amplia del derecho al trabajo, es el desarrollo que sobre el concepto de "trabajo digno" establecido en el párrafo 7 de esta Observación, el cual *es entendido como aquel que "respeto los derechos fundamentales de la persona humana, así como los derechos de los trabajadores en lo relativo a condiciones de seguridad laboral y remuneración. También ofrece una renta que permite a los trabajadores vivir y asegurar la vida de sus familias"*.

Siguiendo con esta observación, el Derecho al Trabajo, amparado en el PIDESC, implica la obligación de los Estados Partes de garantizar a las personas su derecho al trabajo libremente elegido o aceptado, en particular el derecho a no ser privado de trabajo de forma injusta.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup>Observación General número 18. Derecho al Trabajo. E/C.12/GC/18, 6 de febrero de 2006. Aprobada en el 35º período de sesiones, Ginebra 7ª 25 de noviembre de 2005. <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G06/403/16/PDF/G0640316.pdf?OpenElement>. Fecha de consulta: 4 de junio de 2013.

<sup>15</sup> Ídem.

<sup>16</sup> Ibídem

Por otra parte, dentro del Sistema Interamericano de protección a los derechos humanos, el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales ("Protocolo de San Salvador")<sup>17</sup>, establece en su artículo 6 que toda persona tiene derecho al trabajo, mismo que implica "la oportunidad de obtener los medios para llevar una vida digna y decorosa a través del desempeño de una actividad lícita libremente escogida o aceptada." En consecuencia "los Estados partes se comprometen a adoptar las medidas que garanticen plena efectividad al derecho al trabajo, en especial las referidas al logro del pleno empleo, a la orientación vocacional y al desarrollo de proyectos de capacitación técnico-profesional [...]"

---

<sup>17</sup>Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Adoptado en: San Salvador, el Salvador, el 17 de noviembre de 1988. Fecha de consulta 15 de junio de 2013. [http://www.oas.org/dil/esp/afrodescendientes\\_instrumentos\\_interamericanos\\_Protocolo\\_Adicional\\_Convencion\\_Americana\\_DH\\_OEA.pdf](http://www.oas.org/dil/esp/afrodescendientes_instrumentos_interamericanos_Protocolo_Adicional_Convencion_Americana_DH_OEA.pdf)

## OBLIGACIONES DEL ESTADO

Las obligaciones de los Estado frente a los derechos humanos, surgen de la firma y ratificación de los instrumentos internacionales de protección a los derechos humanos.<sup>18</sup> Además de las obligaciones que se desprenden de los pactos y convenciones en derechos humanos<sup>19</sup>, la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados establece en su artículo 26 que, “Todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe”.<sup>20</sup>

De acuerdo con lo anterior las obligaciones de los Estados<sup>21</sup> frente a los derechos humanos, y en particular frente al derecho al trabajo, son principalmente tres:

- La obligación de respetar
- La obligación de proteger
- La obligación de garantizar

<sup>18</sup> Desde la constitución de la Organización de las Naciones Unidas, los Estados, a través de la firma de la Carta de la ONU, adquirieron la obligación de promover el respeto universal y efectivo a todos los derechos humanos, se declaran resueltos a promover el progreso social y a elevar el nivel de vida. Firmada el 26 de junio de 1945 en San Francisco, estados Unidos, al término de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Organización Internacional, entró en vigor el 24 de octubre del mismo año. Fecha de consulta 17 de junio de 2013. Cfr. Preámbulo. <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhum/cont/41/pr/pr26.pdf>

<sup>19</sup> Cabe señalar que los instrumentos internacionales en materia de derechos humanos, suelen componerse de cuatro partes: el listado de derechos que se van a reconocer o contenido normativo, las obligaciones del Estado con relación a esos derechos, la estructura “remedial” o los recursos que se pueden intentar en caso de incumplimiento de las obligaciones y el establecimiento de un organismo que monitoree el cumplimiento del tratado por parte del país. Ver. Pedro de Jesús Pallares Yabur. *La protección y justiciabilidad de los derechos económicos, sociales y culturales. Un camino posible en México*. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Fecha de consulta: 19 de junio de 2013. Disponible en:

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhumex/cont/3/art/art4.pdf>

<sup>20</sup> Celebrada en Viena el 23 de mayo de 1969. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de abril de 1988. Fecha de consulta: 20 de junio de 2013. [http://www.oas.org/dil/esp/Convencion\\_de\\_Viena\\_sobre\\_derecho\\_tratados\\_Colombia.pdf](http://www.oas.org/dil/esp/Convencion_de_Viena_sobre_derecho_tratados_Colombia.pdf)

<sup>21</sup> Al respecto, las Directrices de Maastricht sobre las violaciones de los DESC (1997) señalan en su párrafo número seis que “al igual que los derechos civiles y políticos, los derechos económicos, sociales y culturales imponen sobre los Estados tres tipos de obligaciones distintas: las obligaciones de respetar, proteger y

La obligación de respetar implica que el Estado se abstenga de adoptar medidas que obstaculicen o impidan, directa o indirectamente, el ejercicio o disfrute de los derechos humanos.

Con la obligación de proteger los Estados deben adoptar medidas de vigilancia, regulación e incluso de sanción para impedir que terceros (actores no estatales como empresas o particulares) menoscaben, limiten o impidan el ejercicio o disfrute de los derechos humanos.

Finalmente con base en la obligación de garantizar los Estados deben adoptar todas las medidas apropiadas encaminadas a lograr la plena realización de los derechos humanos bajo el principio de igualdad. Las medidas que realice cada Estado pueden ser diversas, bien de carácter legislativo, administrativo, presupuestario, educativo, judicial o de otra índole.<sup>22</sup>

Las obligaciones que de manera particular se vinculan con el derecho al trabajo derivan de los instrumentos que he señalado anteriormente, es decir, del PIDESC y el Protocolo de San Salvador.<sup>23</sup> El cumplimiento que

---

cumplir. El incumplimiento de cualquiera de estas tres obligaciones constituye una violación a dichos derechos. La obligación de respetar requiere que el Estado se abstenga de obstaculizar el goce de los derechos económicos, sociales y culturales. Así, el derecho a la vivienda se infringe si el Estado lleva a cabo expulsiones forzosas arbitrarias la obligación de proteger exige al Estado prevenir violaciones a estos derechos por parte de terceros. Así, el no asegurar que los empleadores privados cumplan las normas básicas de trabajo podría constituir una violación al derecho a trabajar o a condiciones de trabajo equitativas y satisfactorias. La obligación de cumplir requiere que el Estado adopte las medidas legislativas, administrativas, presupuestarias, legales y de otra índole adecuadas para lograr la plena efectividad de dichos derechos. Así, podría constituirse una violación si el Estado no proporciona la atención primaria de salud esencial a las personas que lo necesiten”. Asimismo, en su párrafo nueve establece que “Un Estado incurre en una violación del Pacto cuando no cumple lo que el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales denomina “una obligación mínima esencial de asegurar la satisfacción de por lo menos los niveles mínimos esenciales de cada uno de los derechos [...]” Fecha de consulta: 20 de junio de 2013. [http://www.unhchr.ch/tbs/doc.nsf/c12563e7005d936d4125611e00445ea9/ed4316d20459fba3c125699700510241/\\$FILE/G0044707.pdf](http://www.unhchr.ch/tbs/doc.nsf/c12563e7005d936d4125611e00445ea9/ed4316d20459fba3c125699700510241/$FILE/G0044707.pdf)

<sup>22</sup>Ver Areli Sandoval. Comprendiendo los derechos económicos, sociales, culturales y ambientales (DESCA). Equipo Pueblo, México 2007. Disponible en: <http://www.equipopueblo.org.mx/descargas/comprendiendo.pdf>. Fecha de consulta: 20 de junio de 2013.

<sup>23</sup>Al respecto, los Principios de Limburgo relativos a la aplicación del PIDESC (1986), señalan que los derechos económicos, sociales y culturales son parte integrante de la legislación internacional sobre derechos humanos. Ellos son objeto de obligaciones contractuales específicas en varios acuerdos internacionales, en particular el Pacto Internacional sobre los Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Estos Principios fueron adoptados en junio de 1986 en la Facultad de Derecho de la Universidad de Limburgo, Países Bajos. Fecha de consulta 20 de junio de 2013. [http://www.unhchr.ch/tbs/doc.nsf/c12563e7005d936d4125611e00445ea9/ed4316d20459fba3c125699700510241/\\$FILE/G0044707.pdf](http://www.unhchr.ch/tbs/doc.nsf/c12563e7005d936d4125611e00445ea9/ed4316d20459fba3c125699700510241/$FILE/G0044707.pdf)



den los Estados a estas obligaciones se debe realizar considerando en todo momento los principios de progresividad<sup>24</sup> y no discriminación.

En la Observación General No. 18<sup>25</sup> se establece que “la principal obligación de los Estados Partes es velar por la realización progresiva del ejercicio del derecho al trabajo, por lo tanto deben adoptar, tan rápidamente como sea posible, medidas dirigidas a lograr el pleno empleo.

En México estas obligaciones fueron reconocidas tras la reforma constitucional en materia de derechos humanos realizada en 2011. De acuerdo a lo señalado por el artículo primero constitucional, las normas relativas a los derechos humanos se interpretarán de conformidad con la Constitución y con los tratados internacionales en materia de derechos humanos, brindando a las personas en todo momento, la protección más amplia. En consecuencia “[t]odas las autoridades, en el ámbito de sus competencias, tienen la obligación de promover, respetar, proteger y garantizar los derechos humanos de conformidad con los principios de universalidad, interdependencia, indivisibilidad y progresividad” de los derechos humanos.

## **INCUMPLIMIENTO DEL ESTADO MEXICANO A LAS OBLIGACIONES QUE TIENE FRENTE AL DERECHO AL TRABAJO**

El Estado mexicano ha incumplido de diferentes maneras las obligaciones que tiene con relación al derecho al trabajo. Primeramente permitiendo el incremento paulatino de modelos de contratación por medio del outsourcing, de los contratos a prueba o para capacitación, a pesar de que estos no se encontraban regulados por la Ley Federal del Trabajo (LFT). La permisividad de las autoridades laborales hizo que este tipo de contratos (al margen de la ley) se convirtieran en la normalidad, para posteriormente, darles

---

<sup>24</sup> De acuerdo con la Observación General Número 3, el concepto de progresiva efectividad constituye un reconocimiento del hecho de que la plena efectividad de todos los derechos económicos, sociales y culturales en general no podrá lograrse en un breve período de tiempo, sino que se irán alcanzando justamente de manera progresiva. Ídem.

<sup>25</sup> Observación 18, El Derecho al Trabajo (artículo 6). Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, 35º periodo de sesiones, Ginebra 2005. E/C.12/GC/18. Op.cit.

reconocimiento a través de la reforma que se hizo a la LFT en diciembre de 2012. De esta manera el Estado mexicano incumplió con su obligación de proteger y garantizar el derecho al trabajo al no poner límites a los empleadores que utilizaban el outsourcing o los contratos a prueba, al margen de la ley, pero más grave resulta el incumplimiento a éstas obligaciones cuando este tipo de contratación se regulan. Al hacerlo el Estado mexicano omite considerar el principio de progresividad en materia de derechos humanos.

Así el Estado mexicano continúa profundizando una política laboral que precariza cada vez más las relaciones de trabajo y promueve reformas regresivas en materia laboral que nos alejan cada vez más de alcanzar el estándar más alto de protección previsto en los tratados internacionales señalados.

Pero esto qué tiene que ver con las y los jóvenes. Pues bien, si consideramos que en nuestro país existen poco más de 31 millones de jóvenes de entre 15 y 29 años (y esto sin tomar en cuenta a la población de 14 años que está en edad de trabajar), y considerando que tenemos una PEA de 52 millones 156 mil 700 personas, resulta que por número las y los jóvenes son los más afectados con los modelos de contratación establecidos en la reforma a la LFT, y en general con la política laboral que prevalece en el Estado mexicano.

En consecuencia hoy enfrentemos retos considerables en lo que hace al acceso al trabajo de las y los jóvenes. Mucho más cuando la reforma constitucional en materia de derechos humanos realizada en 2011, quedó nulificada ante la reforma laboral, la cual como ya he señalado, es contraria al principio de progresividad de los derechos humanos y por lo tanto implica un grave retroceso en cuanto a la protección al derecho al trabajo.

**LA REFORMA LABORAL NOS DA CUENTA DEL INCUMPLIMIENTO DEL ESTADO EN DISTINTOS NIVELES. PRINCIPALMENTE OCURRIDOS EN EL PODER LEGISLATIVO.**

Como se ha señalado en la parte correspondiente a obligaciones del Estado, tras la firma y ratificación de tratados internacionales en materia de reconocimiento y protección de los derechos humanos, los Estados adquieren obligaciones directas con los mismos; por lo tanto, tienen la encomienda de respetarlos, protegerlos y garantizarlos. Esto significa que las servidoras y los servidores públicos, en cualquiera de los

tres poderes y niveles de gobierno: ejecutivo, legislativo o judicial, a nivel federal, estatal o municipal, son responsables de que los derechos humanos sean ejercidos real y plenamente por todas las personas que habitan y transitan por sus territorios.<sup>26</sup>

En el caso que nos ocupa, el poder legislativo, al momento de cumplir con su mandato constitucional, está obligado a buscar por todos los medios adecuados, el alcance del estándar más alto de protección a los derechos humanos.

De esta manera la armonización legislativa con enfoque de derechos sería la vía para que el legislativo cumpliera con sus obligaciones. La armonización legislativa toma una importancia vital, porque a través de ella por un lado, se da cumplimiento a la obligación de garantizar, y por otro, a través de la homologación del sistema jurídico interno con los principios y estándares de protección en materia de derechos humanos contenidos en los diversos tratados internacionales de los que el Estado mexicano es parte, se tiende a construir un sistema jurídico protector, garantista y justo colocando al centro el respeto y protección de los derechos humanos.

A través de la armonización legislativa se concreta una importante transformación en el marco normativo pues con ella se reconocen y amplían derechos, se pone límites al poder del Estado y se crean los mecanismos que permiten la exigibilidad y justiciabilidad de los derechos humanos.

La armonización legislativa debe buscar siempre alcanzar los estándares más altos de protección de los derechos humanos, esto permite que al momento de interpretar y aplicar la ley, las autoridades (judiciales o administrativas) cuenten con elementos necesarios y suficientes para proteger y garantizar los derechos humanos.

La armonización legislativa requiere una serie de acciones como son: la derogación de normas específicas, la abrogación de cuerpos normativos en forma íntegra, la adición de nuevas normas o su reforma para adaptarlas al contenido del tratado o para permitir su desarrollo normativo en orden a su aplicación.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup>Veinte claves para conocer y comprender mejor los Derechos Humanos. Oficina en México del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (OACNUDH), México 2011. Consultado en línea <http://www.hchr.org.mx/files/doctos/Libros/2011/20clavesOK.pdf>. Fecha de consulta: 4 de agosto de 2013.

<sup>27</sup>Memorias del Seminario “La armonización de los tratados internacionales de Derechos Humanos en México”, Secretaría de Relaciones Exteriores, p. 12. Consultado en línea <http://portal.sre.gob.mx/pcdh/libreria/libro4/libro4.pdf>

Contrario a lo que es un proceso de armonización legislativa, con la aprobación de la reforma laboral por parte de la Cámara de Diputados y de Senadores, se concreta el incumplimiento del poder legislativo a las obligaciones que tiene de proteger y garantizar los derechos humanos, esto al establecer una regulación que menoscaba, limita e impide el ejercicio y disfrute del derecho al trabajo.

Recordemos que uno de los argumentos principales de la exposición de motivos de la reforma a la Ley Federal del Trabajo, fue justamente la generación de empleos para los jóvenes. En dicha exposición se señala “la urgente necesidad de ofrecer a la población y, en especial a los jóvenes, empleos de calidad, lo cual implica impulsar reformas estructurales, en total apego a los principios y derechos laborales fundamentales, ya que éstas tienen un papel principal en el objetivo de elevar el crecimiento económico para generar oportunidades laborales, movilidad y empleos”.

Con base en lo anterior, se incluye en la legislación laboral, nuevas modalidades de contratación, como el período de prueba, los contratos de capacitación inicial y para el trabajo de temporada, “[c]on ello se generarán las condiciones para que un mayor número de personas, principalmente jóvenes y mujeres, puedan integrarse a puestos de trabajo en la economía formal. Estas propuestas permitirían romper el círculo vicioso en torno a que las personas no tienen empleo porque no están capacitadas y no tienen capacitación porque no cuentan con empleo”.

Con el reconocimiento de este tipo de contratos el legislativo permitió, que se condicione el acceso al empleo en el sentido de que, en tanto el patrón no considere que la persona que contrató bajo la modalidad de “prueba” o “por capacitación inicial”, logró demostrar que tiene las aptitudes para el desempeño del trabajo, la misma no podrá conservar su trabajo. Esta situación conlleva a dos tipos de violaciones a los derechos humanos laborales.

Por un lado si consideramos que “toda persona tiene el derecho a trabajar para poder vivir con dignidad”, resulta que la reforma laboral trae encubierta una discriminación y en consecuencia da un trato desigual a las y los jóvenes debido a su “falta de experiencia” justo por ser jóvenes. Esto implica que accedan al mercado laboral en una situación de desventaja frente a otros trabajadores que hayan tenido experiencias previas de trabajo. Aunque este argumento puede resultar una falacia, pues también hay que considerar que las empresas cada vez contratan menos a personas que rebasen los 35 años, esto según cifras del Observatorio Laboral de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, que señala que a octubre de 2012,

90% de los puestos de trabajo anunciados se dirigen exclusivamente a personas menores de 35 años de edad.<sup>28</sup> Esta situación permite que la contratación a prueba o por capacitación inicial, se conviertan en un círculo vicioso, de uso y desecho de mano de obra joven.

Por otra parte, este tipo de contrato conlleva un desconocimiento al derecho que tiene todo trabajador a ser capacitado, y en consecuencia omite la obligación que tiene el empleador de capacitar a sus trabajadores para la mejor realización del trabajo. La capacitación se convierte en una obligación para el trabajador y en consecuencia el Estado mexicano incumple con su obligación de proteger el derecho.

Este tipo de contratos, además, violentan el derecho a la estabilidad en el empleo y diluyen la responsabilidad que tiene el empleador de cubrir las correspondientes indemnizaciones en caso de despidos injustificados. Esta situación provoca una mayor vulnerabilidad en las y los jóvenes a quienes supuestamente se pensaba beneficiar con la reforma laboral.

Otro argumento que se presentó, por lo menos mediáticamente, es que la reforma laboral permitiría la generación de “más y mejores empleos”, esto no ha sido así. Hasta el momento la reforma a la Ley Federal del Trabajo no ha generado nuevos empleos, al contrario, existe una tendencia a la baja. Según datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), durante el primer semestre de 2013 hubo un descenso de 35.3% en la generación de empleos formales. A junio del año en curso se tenía registrado un aumento de 295 mil 378 nuevos trabajadores ante el Instituto, lo que representó 161 mil 117 plazas menos que las abiertas en el primer semestre de 2012. El IMSS informó que el total acumulado de puestos de trabajo ascendió a 16 millones 357 mil 421 a de junio de 2013, de los cuales 86.3% correspondió a empleos permanentes y el restante 13.7 % (2 millones 247 mil 958) a plazas eventuales.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Esta situación fue denunciada por la Asociación Mexicana por la No Discriminación Laboral por Edad o Género A.C. (ANDLEG). Estos datos cobran relevancia, si se tiene en consideración que aproximadamente 46 por ciento de la población desocupada (un millón 136 mil personas) se ubica en rangos de edad de más de 30 años, según datos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, por lo que el grupo parlamentario del PRI en el Senado requirió al Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (Conapred), un informe sobre las quejas atendidas por concepto de discriminación laboral por motivo de edad, así como del seguimiento y sanciones derivadas de las mismas. Ver: <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/sesion-permanente/boletines/7888-boletin-1992-urge-atender-casos-de-discriminacion-laboral-por-edad-senadores-del-pri.html>

<sup>29</sup> La Jornada. La generación de empleos formales cayó 35.3% en enero-junio. 18 de julio de 2013. Ver <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2013/07/18/75524854-la-generacion-de-empleos-formales-cayo-35-3-en-enero-junio>

Asimismo continúa la precarización del trabajo como consecuencia del aumento del empleo informal. Según datos del INEGI dados a conocer por la Presidencia de la República, 6 de cada 10 personas trabajan en la informalidad. En total cerca de 28 millones de trabajadores cuentan con un empleo informal (59% de la población ocupada).<sup>30</sup>

En consecuencia, si consideramos que, de los 31 millones de jóvenes que existen en el país, el 62.6% de ellos se encuentran dentro del trabajo informal, tenemos que justamente son las y los jóvenes quienes padece las consecuencias de la precarización laboral y por lo tanto la violación a su derecho de acceder a un empleo digno, libremente elegido, que les permita alcanzar mejores condiciones de vida.

Si consideramos los principios de integralidad e interdependencia de los derechos humanos, tenemos que las y los jóvenes además de ver violentado el derecho de acceso y permanencia en trabajo y de gozar de condiciones satisfactorias en el mismo, también ven afectados otros derechos como su derecho de acceso a un nivel de vida adecuado y a tener un proyecto de vida.

Como he dicho, la reforma a la LFT en nada benefició a las y los jóvenes, al contrario, legalizó la inestabilidad laboral de la que de por sí ya eran objeto, impacta múltiples derechos como la seguridad social ya que, aunque un requisito para implementar contratos aprueba o de capacitación inicial es que las personas contratadas sean registradas en el IMSS, lo cierto es que muchas empresas no lo hacen y si lo hacen es con un salario menor al que en realidad perciben, pero además la movilidad que permite este tipo de contratación, interrumpe los periodos de cotización, sobre todo si consideramos el tiempo que tarda una persona en encontrar empleo, situación que complica lograr el tiempo suficiente de cotización para en el futuro acceder a una pensión por jubilación.

Finalmente considero que una reforma, hasta la más progresiva, de nada sirve si no existe un cambio en la política laboral del país. Mientras prevalezca una idea de beneficiar a las grandes empresas y atraer inversión extranjera a costa de los que sea, incluida la precarización laboral y la explotación de mano de obra joven, no podremos observar cambios significativos en la situación laboral que prevalece.

---

<sup>30</sup> La jornada. José Antonio Román. La generación de empleos informales es una salida falsa para la sociedad, dice Peña Nieto. 23 de julio de 2013. Ver: <http://www.jornada.unam.mx/2013/07/23/politica/009n1pol>



Este hecho es preocupante, México sigue desaprovechando su bono generacional, que por un lado impacta a la economía nacional al no generar empleos estables que permita colocar a las y los jóvenes en el mercado laboral. Y por otro impacta en el proyecto de vida de estos jóvenes que no logran acceder al mercado de trabajo en condiciones justas y equitativas y con pleno respeto a sus derechos humanos laborales.

## **A MANERA DE CONCLUSIÓN**

- El poder legislativo como parte del Estado mexicano, al aprobar la reforma laboral incumple con las obligaciones que tiene de proteger, respetar y garantizar los derechos humanos laborales. Adopta una reforma regresiva que queda muy lejana de los estándares más altos de protección a estos derechos.
- La reforma laboral no atacó de fondo el problema existente con relación a la baja generación de empleos. No buscó incidir en la generación de empleos dignos. La reforma sólo beneficia a las grandes empresas, sobre todo a las transnacionales, al ofrecerle una mano de obra barata, y que debido al gran número de personas desempleadas o en empleos informales, se contratan por lo que sea y como sea.
- No es una reforma protectora de los derechos humanos de las y los jóvenes, por el contrario, los coloca en una situación de mayor vulnerabilidad.
- El hecho de que en sus primeros artículos la Ley Federal del Trabajo incluya los principios del trabajo decente previstos por la OIT, de ninguna manera la hacen protectora de los derechos humanos laborales y con su aprobación de ninguna manera el Estado mexicano cumple con sus obligaciones de proteger, respetar y garantizar estos derechos.
- La reforma laboral se hizo sin participación de las y los jóvenes. El Estado mexicano nunca los consultó para lograr una reforma incluyente y participativa. Con ello el Estado mexicano incumple con su obligación de garantizar y respetar los derechos políticos de las y los jóvenes.
- En consecuencia el Estado mexicano tendría que echar a andar medidas, incluidas las legislativas, que

permitan avanzar progresivamente en la protección de los derechos humanos laborales de las y los jóvenes, tendría que echar andar políticas públicas con enfoque de derechos que busquen resolver el fondo y no dar medidas paliativas a la problemática laboral existente, sobre todo frente al grupo de población más joven.

## BIBLIOGRAFÍA

Centro de Derechos Humanos Fr. Francisco de Vitoria OP, A.C. *Informe sobre la situación de los derechos humanos de las juventudes en México y en el Distrito Federal 2010-2011* Disponible en: <http://www.derechoshumanos.org.mx/IMG/pdf/infjuv.pdf>

Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. Celebrada en Viena el 23 de mayo de 1969. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de abril de 1988. Disponible en: [http://www.oas.org/dil/esp/Convencion\\_de\\_Viena\\_sobre\\_derecho\\_tratados\\_Colombia.pdf](http://www.oas.org/dil/esp/Convencion_de_Viena_sobre_derecho_tratados_Colombia.pdf)

Convención Iberoamericana de derechos de los jóvenes. Disponible en: <http://www.laconvencion.org/index.php?secciones/convencion>

Excélsior. Al menos 75 mil jóvenes trabajan para el crimen organizado: ONG. Ver: <http://www.animalpolitico.com/2012/05/al-menos-75-mil-jovenes-trabajan-para-el-crimen-organizado-ong/#ixzz2hC85PdRG>

INEGI. Estadísticas a propósito del día internacional de la juventud. Datos Nacionales. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Contenidos/estadisticas/2013/juventud0.pdf>

La Jornada. *La generación de empleos formales cayó 35.3% en enero-junio*. 18 de julio de 2013. Ver <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2013/07/18/75524854-la-generacion-de-empleos-formales-cayo-35-3-en-enero-junio>

La jornada. José Antonio Román. *La generación de empleos informales es una salida falsa para la sociedad, dice Peña Nieto*. 23 de julio de 2013. Ver: <http://www.jornada.unam.mx/2013/07/23/politica/009n1pol>

Observación General número 18. *Derecho al Trabajo*. E/C.12/GC/18, 6 de febrero de 2006. Aprobada en el 35° período de sesiones, Ginebra 7ª 25 de noviembre de 2005. <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G06/403/16/PDF/G0640316.pdf?OpenElement>.

OCDE. *Panorama de la Educación 2013. México*. Disponible en [http://www.oecd.org/edu/Mexico\\_EAG2013%20Country%20note%20\(ESP\).pdf](http://www.oecd.org/edu/Mexico_EAG2013%20Country%20note%20(ESP).pdf)

Oficina en México del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (OACNUDH). *Veinte claves para conocer y comprender mejor los Derechos Humanos*. México 2011. Disponible en: <http://www.hchr.org.mx/files/doctos/Libros/2011/20clavesOK.pdf>.

OIT. *Panorama Laboral 2012. América Latina y el Caribe. Perú, 2012*. Disponible en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—americas/—ro-lima/documents/publication/wcms\\_195884.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—americas/—ro-lima/documents/publication/wcms_195884.pdf)

OIT. *Tendencias mundiales de empleo juvenil 2013. Na generación en peligro*. Ginebra, 2013. Disponible en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/publication/wcms\\_222658.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/documents/publication/wcms_222658.pdf)

Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Adoptado y abierto a la firma, ratificación y adhesión por la Asamblea General en su resolución 2200 A (XXI), de 16 de diciembre de 1966. Disponible en: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/Derechos%20Humanos/D50.pdf>

Pallares Yabur, Pedro. *La protección y justiciabilidad de los derechos económicos, sociales y culturales. Un camino posible en México*. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhumex/cont/3/art/art4.pdf>

Picard, Marie, et al. *El principio de progresividad y la actuación de los órganos del poder público conforme a la Constitución vigente*. Red de Revistas Científicas de América latina y el Caribe, España y Portugal. Provincia, número especial, 2005. p. 428. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/555/55509914.pdf>

Principios de Limburgo relativos a la aplicación del PIDESC (1986), adoptados en junio de 1986 en la Facultad de Derecho de la Universidad de Limburgo, Países Bajos. Disponible en: <http://www.unhchr.ch/>

tbs/doc.nsf/c12563e7005d936d4125611e00445ea9/ed4316d20459fba3c125699700510241/\$FILE/G0044707.pdf

Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en Materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Adoptado en: San Salvador, el Salvador, el 17 de noviembre de 1988. Fecha de consulta 15 de junio de 2013. [http://www.oas.org/dil/esp/afrodescendientes\\_instrumentos\\_interamericanos\\_Protocolo\\_Adicional\\_Convencion\\_Americana\\_DH\\_OEA.pdf](http://www.oas.org/dil/esp/afrodescendientes_instrumentos_interamericanos_Protocolo_Adicional_Convencion_Americana_DH_OEA.pdf)

Sandoval, Areli. *Comprendiendo los derechos económicos, sociales, culturales y ambientales* (DESCA). Equipo Pueblo, México 2007. Disponible en: <http://www.equipopueblo.org.mx/descargas/comprendiendo.pdf>.

Secretaría de Relaciones Exteriores. *Memorias del Seminario "La armonización de los tratados internacionales de Derechos Humanos en México"*. Disponible en: <http://portal.sre.gob.mx/pcdh/libreria/libro4/libro4.pdf>.

# Los jóvenes y la reforma laboral de 2012

## ¿Y las expectativas?

*Germán Reyes Gaytán<sup>1</sup>*

En México más de la mitad de la población tiene 29 años o menos de edad, así lo indica el Censo de Población y Vivienda 2010. Los jóvenes, según los estándares internacionales, son las personas que se encuentran en el rango de edad entre los 15 y 29 años y en esta categoría de edad se encuentra más de 29.7 millones de habitantes, lo que representa el 26.44% respecto a la población total de país, cifra que irá aumentando en los próximos años pues cada vez más personas se irán incorporando a este rango de edad. De ahí la relevancia que cobra el tema de los jóvenes y sus expectativas de desarrollo en un ámbito como lo es el trabajo.<sup>2</sup>

Para conocer las expectativas de desarrollo de los jóvenes en México es necesario conocer algunas características de este sector de población.

Un importante indicador será la escolaridad, indicador sobre el que se ha avanzado en los últimos años, pues el porcentaje de personas de esta edad que no saben leer y escribir es del 1.9%, en comparación con el 3.6% del censo pasado. El promedio de escolaridad de los jóvenes es de 10 años, lo que al traducirlo a nivel de estudios es el primer año de educación media superior.<sup>3</sup>

Un porcentaje muy alto de estos jóvenes se encuentra viviendo en el hogar familiar. De acuerdo con datos del Censo de Población y Vivienda 2010, el 58.7% de los jóvenes vive con alguno de sus padres o con ambos y sólo el 36.2% vive en un lugar distinto al paterno. Lo cual nos hace suponer que el factor económico, además de otros, están llevando a que los jóvenes no se independicen de los padres y formen un hogar distinto.

---

<sup>1</sup> Licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la UNAM. Miembro del equipo Asesor como experto en materia de trabajo de la Fundación Friedrich Ebert Stiftung en México.

<sup>2</sup> Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática Censo Nacional de Población y Vivienda 2010.

<sup>3</sup> *Ídem.*



Tal suposición se hace con base en las actividades a las cuales se dedican los jóvenes y de esta manera podemos observar que el 47.1% trabaja y el 26.7% estudia y se genera la idea que el restante 26% que ni estudia ni trabaja, se encuentra en una situación improductiva, apuntando que un importante número de jóvenes se dedica a quehaceres del hogar. Situación que resulta más evidente si apuntamos que el 38.4 de las mujeres realiza esta actividad (ver cuadro 1).

Realizando una diferenciación por rango de edad en la condición de actividad, podemos observar que el grupo de 15 a 19 años, la mayoría de hombres y mujeres estudian. Se observa desde este rango de edad que un porcentaje importante de mujeres se encuentra dedicada a los quehaceres del hogar. En el siguiente grupo de edad, del rango 20 a 24 años, la situación cambia y se produce una diferencia por sexo, ya que mientras el 72.2% de los hombres se incorporan al trabajo, el 42.2 de las mujeres se dedica al trabajo doméstico (ver cuadro 1).

De los anteriores datos podemos resaltar dos puntos; 1) la situación improductiva en la que se encuentra un buen porcentaje de los jóvenes y; 2) la marcada tendencia, conforme sube el rango de edad, a que las actividades remuneradas las realice el hombre, mientras que la mujer se va dedicando cada vez más a labores domésticas.

#### CUADRO 1

Con el panorama sobre la situación de los jóvenes en México y más o menos caracterizado este sector de la población ahora pretendemos acercarnos de manera más adecuada hacia donde queremos conducir este trabajo.

El pasado 30 de noviembre de 2012 finalmente se concretó una de las reformas que se encontraban en la agenda nacional sexenio con sexenio a partir mediados de los años 80. La tesis de la necesidad de la reforma laboral era completamente cierta, pues no se necesitaba de grandes conocimientos para deducir que algo andaba mal en materia de relaciones laborales en México. Lo que resultaba de gran polémica derivaba de la naturaleza del contenido de dicha reforma, pues si bien es cierto que se podía afirmar su necesidad, lo relevante es determinar el sentido que ésta debía tener.

En el lapso en que se presentó el tema de la reforma laboral existieron diversas posturas de los sujetos involucrados y que desde luego respondían a sus intereses particulares, sin que existiera una propuesta objetiva y sin darse cuenta de lo importante que resultaría formular una con dicha característica.

Finalmente la iniciativa de reforma laboral que se presentaría sería la propuesta por el aún presidente Felipe de Jesús Calderón Hinojosa en uso de la figura de la “Iniciativa de Trámite Preferente”<sup>4</sup>. Tal iniciativa se presentó con argumentos como los siguientes:

“La realidad y condiciones que actualmente enfrenta México, resultan diametralmente distintas a las que prevalecían en la década de los setentas, del siglo pasado, cuando se expidió la Ley Federal del Trabajo que nos rige. Estas condiciones no son ajenas para el mundo del trabajo.

Prácticamente todos los diagnósticos serios coinciden en que es impostergable impulsar una reforma laboral como condición para avanzar hacia mejores niveles de bienestar, y que al mismo tiempo contribuya a favorecer los principios de equidad y no discriminación en las relaciones de trabajo.

...

La crisis internacional afectó especialmente a los jóvenes en todo el mundo. De acuerdo con cifras de la OIT, los jóvenes de 15 a 24 años son casi tres veces más propensos a estar desempleados, que los adultos.

En los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo

Económicos (OCDE), los jóvenes registran tasas de desempleo del doble o hasta del triple que las de la población adulta. El promedio de desempleo juvenil entre los miembros de esa organización es de 17%, frente a 8% de la población adulta.

En México, desafortunadamente, la situación no es distinta. Una de cada tres personas en la Población Económicamente Activa tiene entre 14 y 29 años. Sin embargo, más de la mitad de los 2.4 millones de desocupados son jóvenes. Mientras que al primer trimestre de este año, la Tasa de Desocupación Nacional en general fue de 4.9 por ciento, la de jóvenes era casi del doble, 8.4%.”<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Figura por la que el Ejecutivo Federal puede presentar al inicio de cada periodo ordinario de sesiones dos nuevas iniciativas o señalar hasta dos iniciativas que hubiere presentado en periodos anteriores, cuando estén pendientes de dictamen, las cuales deberán ser discutidas y votadas en un plazo máximo de 30 días naturales. Diario Oficial de la Federación de 9 de agosto de 2013, Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en materia política.

<sup>5</sup> Exposición de motivos publicada en la Gaceta Parlamentaria de fecha 4 de septiembre del 2012, dirección en Internet: <http://gaceta.diputados.gob.mx/> . Fecha de consulta: 7 de septiembre de 2013.

Compartimos lo dicho en la exposición de motivos de la iniciativa de reforma laboral enviada por el expresidente Calderón, y es más, corroboramos con nuestra propia investigación algunos datos reportados. Sin embargo, nos hacemos la pregunta sobre si lo contenido en la reforma realmente ataca los problemas que se mencionan en la exposición de motivos y en particular la hipótesis de que con tal reforma se le brindarían mejores expectativas de empleo y mejores niveles de bienestar a los jóvenes.

En síntesis, se presentó la iniciativa de reforma laboral como una solución al problema del desempleo, en particular, al desempleo que afecta a los jóvenes de nuestro país, reforma laboral que modernizaría al sector empresarial para promover la inversión privada y de esta manera se promoviera el empleo.

Toda esta retórica con la que de primer momento pudiéramos estar de acuerdo se ve traducida en el detrimento de la estabilidad en el empleo con las nuevas modalidades de contratación como: el contrato a prueba, el contrato por capacitación, el contrato por tiempo determinado y la subcontratación. Modificaciones a las disposiciones normativas que se introdujeron en la lógica de que los patrones pudieran tener un margen más amplio para contratar a un trabajador sin que adquirieran las futuras cargas económicas que representa el servicio personal subordinado como lo es: una eventual indemnización por despido injustificado, antigüedad, derechos de promoción a un empleo con mejores características e incluso, pago de cuotas patronales de seguridad social. La propuesta es que exista más empleo de menor calidad y una movilidad espantosa provocada por la falta de garantía en la estabilidad en el empleo; los patrones contratan y despiden casi a pleno antojo a trabajadores, contrataciones que quizá sean de mano de obra más joven por ser esta más productiva y más barata. Pero qué hay de los trabajadores adultos que se encuentran en pleno estado de indefensión y con la expectativa de no saber si van a contar con su trabajo mañana.

En relación con este último punto, en el artículo 48 de la LFT se modifica el pago de los salarios vencidos en caso de que se pruebe en un litigio el despido injustificado para quedar como sigue.

Artículo 48. El trabajador podrá solicitar ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, a su elección, que se le reinstale en el trabajo que desempeñaba, o que se le indemnice con el importe de tres meses de salario, a razón del que corresponda a la fecha en que se realice el pago.

Si en el juicio correspondiente no comprueba el patrón la causa de la rescisión, el trabajador tendrá derecho, además, cualquiera que hubiese sido la acción intentada, a que se le paguen los salarios vencidos computados desde la fecha del despido *hasta por un período máximo de doce meses*, en términos de lo preceptuado en la última parte del párrafo anterior.

Si al término del plazo señalado en el párrafo anterior no ha concluido el procedimiento o no se ha dado cumplimiento al laudo, *se pagarán también al trabajador los intereses que se generen sobre el importe de quince meses de salario, a razón del dos por ciento mensual, capitalizable al momento del pago*. Lo dispuesto en este párrafo no será aplicable para el pago de otro tipo de indemnizaciones o prestaciones.

En caso de muerte del trabajador, dejarán de computarse los salarios vencidos como parte del conflicto, a partir de la fecha del fallecimiento.

...

Del propio texto resultan evidentes una serie de interrogantes, entre ellas las siguientes: ¿Cuál es la razón por la que se establecen doce meses?, ¿Por qué no seis meses o diez años? No existe justificación alguna para cualquiera de las opciones planteadas. ¿De quién es la responsabilidad para que en doce meses concluya el procedimiento y cumpla el laudo?, ¿De las autoridades?, ¿De las partes en el proceso?. Creemos que el criterio adoptado no resulta ser válido sin la adecuada justificación. En todo caso, los procedimientos laborales son farragosos y se extienden en el tiempo porque ninguno de los indicadores del vínculo laboral (fecha de inicio, monto del salario, jornada y demás condiciones laborales) se establecen de tal manera que den certidumbre al respecto y, por lo tanto, todo se convierte en materia absurdamente litigiosa:

- El trabajador afirma haber sido despedido injustificadamente, frente a la afirmación del patrón en el sentido de que el trabajador abandonó el empleo.
- El trabajador afirma determinada fecha de ingreso, frente a una muy inferior que sostiene el empleador.
- El trabajador habla de un salario, ante otro muy inferior que refiere el patrón
- En los mismos términos se litiga la jornada y las demás variables que puedan estar en juego, llegándose incluso a controvertir la existencia misma de la relación laboral y todo esto, porque carecemos de un eficaz sistema de vigilancia e inspección del trabajo.

Seguimos haciéndonos preguntas al respecto, ¿Cuál es la razón por la que se establece el monto de intereses de quince meses de salario al dos por ciento? De elementales operaciones aritméticas y ejercicios con diferentes montos salariales concluimos que los salarios vencidos se reducen a treinta por ciento, después de la primera anualidad y con ello se garantiza que el trabajador se encuentre más interesado en concluir pronto su conflicto y por ello, negocie en las peores condiciones sus derechos laborales.

Como podemos observar de los anteriores planteamientos, los incentivos al empleo y promesas de bienestar a los jóvenes son una gran falacia, la realidad ha sido otra, la precariedad se ha posicionado como característica de nuestro mercado de empleo.

Mostrar los indicadores de ocupación y desempleo de una manera novedosa, nos permite sobre todo dar cuenta de la precaria realidad en la que se encuentra el empleo, pues en términos laxos como nos es presentada la información por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) no es posible apreciarla. Combinando la categoría de desempleados con la de personas que dejaron de buscar empleo y que están en condiciones de emplearse pero que por diversas razones dejaron de intentarlo, es que damos cuenta que la problemática del desempleo es más aguda de lo que comúnmente podemos observar en las estadísticas oficiales. De este modo es posible observar que de 2000 a 2012 el desempleo ha crecido sistemáticamente. Mientras que en el año 2000, la Población Económicamente Activa (PEA) estaba constituida por 39 millones 152 mil personas, de las cuales 38 millones 142 mil estaban ocupadas, las personas en desempleo en ese año constituían 11.9% de la PEA. En el año 2006 había aumentado a 14.6% y sin dejar de aumentar cada año, llegando en 2012 a representar el 18% (ver cuadro 1).

#### CUADRO 2

Ahora tomando indicadores de 2012 (antes de la reforma) y 2013 (posteriores a la reforma) Para el mes de julio de 2013, solamente tomando el índice de desocupación total, se ubica en 5.38% respecto a la PEA mientras que para el mismo periodo del 2012 se ubicaba 5.16%. Lo que representa que el porcentaje de desocupación en un año creció un 0.22% (ver cuadro 2). De este indicador podemos concluir que, sin importar que se haya reformado la Ley Federal del Trabajo, el desempleo sigue creciendo y que el fin para la cual fue implementada la reforma laboral de las características ya mencionadas, no se está cumpliendo para la población en general y mucho menos para los jóvenes que desean incorporarse al mercado laboral.

#### CUADRO 3

Problemas relacionados con temas como la democracia sindical, los contratos colectivos de protección patronal, la justicia laboral y la inspección del trabajo, por mencionar algunos, igualmente significativos que afectan a las relaciones laborales, no fueron tomados en cuenta en esta reforma laboral. Razones para atender las problemáticas en estos rubros son muchas e hipótesis sobre por qué no fueron tomados en

cuenta en la reforma de 2012 también son muchas y no es el tema principal que nos ocupa, pero invitamos a la reflexión y no dejamos de apuntar la necesidad de formular realmente un nuevo modelo de regulación laboral que los contemple.

Por último, podemos concluir que la reforma laboral no atendió las necesidades de los jóvenes de México; y las expectativas de mejores condiciones de bienestar se quedaron en el discurso, un discurso falaz y una reforma no sé si mal intencionado o simplemente ignorante de las problemáticas de los trabajadores e insensible ante el sector social.



## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Exposición de motivos publicada en la Gaceta Parlamentaria de fecha 4 de septiembre del 2012, dirección en Internet: <http://gaceta.diputados.gob.mx/>.

Ferrajoli, L., (2004) *Derechos y Garantías, la ley del más débil*, Madrid, Trotta.

Fleck, S. And C. Sorrentino, *Employment and unemployment un Mexico`s labor force*, Montbly Labor Reviw, November 1994.

Hernández Cervantes, Aleida, *Diagnóstico del trabajo en el contexto de la globalización económica: el caso de México*, Economía Informa, Facultad de Economía UNAM, México, núm. 375, julio-agosto 2012.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Encuestas Nacional de Ocupación y Empleo*, (ENOE).

Instituto Nacional de Estadística, Geografía y Informática. Censo Nacional de Población y Vivienda 2010.

<b>Cuadro 1. Condición de actividad de los jóvenes por rango de edad y sexo 2010</b>			
<b>Actividad</b>	<b>%Hombres</b>	<b>% Mujeres</b>	<b>% Total</b>
Total			
Tiene trabajo	63.5	31.3	47.1
Busca trabajo	4.9	1.8	3.3
Estudia	26.8	26.6	26.7
Quehaceres del hogar	0.8	38.4	20
Otra situación	3.4	1.5	2.4
No especificado	0.6	0.4	0.5
<b>15 a 19 años</b>			
Tiene trabajo	36.5	15	25.8
Busca trabajo	4.6	1.3	3
Estudia	53.1	55.2	54.1
Quehaceres del hogar	1.1	26.2	13.6
Otra situación	4.2	1.9	3.1
No especificado	0.5	0.4	0.4
<b>20 a 24 años</b>			
Tiene trabajo	72.7	36.4	54
Busca trabajo	5.4	2.2	3.8
Estudia	17.6	17.3	17.5
Quehaceres del hogar	0.6	42.2	21.9
Otra situación	3.1	1.4	2.3
No especificado	0.6	0.4	0.5
<b>25 a 29 años</b>			
Tiene trabajo	65.9	88.4	45.3
Busca trabajo	3.2	4.7	1.7
Estudia	2.8	3	2.6
Quehaceres del hogar	25.7	0.5	48.8
Otra situación	1.8	2.6	1.1
No especificado	0.6	0.8	0.5
2010			

### Cuadro 2. Ocupación y desempleo en México (2000-2012)

Año	PEA	Ocupados		Desempleados		Personas que dejaron de buscar empleo		Desempleados y personas que dejaron	
2000	39,152	38,142	97.4%	1,010	2.58%	3,669	9.62%	4,678	11.9%
2001	39,425	38,338	97.2%	1,087	2.76%	3,587	9.36%	4,674	11.9%
2002	40,085	38,892	97.0%	1,193	2.98%	3,575	9.19%	4,769	11.9%
2003	40,866	39,472	96.6%	1,394	3.41%	3,943	9.99%	5,337	13.1%
2004	41,962	40,320	96.1%	1,643	3.91%	4,190	10.39%	5,833	13.9%
2005	42,698	41,171	96.4%	1,527	3.58%	4,420	10.74%	5,947	13.9%
2006	43,915	42,342	96.4%	1,573	3.58%	4,825	11.40%	6,398	14.6%
2007	44,712	43,057	96.3%	1,655	3.70%	5,039	11.70%	6,694	15.0%
2008	45,318	43,517	96.0%	1,801	3.97%	5,072	11.65%	6,873	15.2%
2009	46,199	43,678	94.5%	2,521	5.46%	5,707	13.07%	8,228	17.8%
2010	48,172	45,600	94.7%	2,572	5.34%	5,944	13.03%	8,516	17.7%
2011	49,171	46,609	94.8%	2,561	5.21%	6,204	13.31%	8,765	17.8%
2012	49,590	47,147	95.1%	2,443	4.93%	6,503	13.79%	8,946	18.0%

Elaboración propia. Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

<b>Cuadro 3. Porcentaje de desempleo respecto la PEA 2012-2013</b>			
Mes	Hombres	Mujeres	Total
<b>2012</b>			
Enero	4.8990579	4.8831844	4.9252656
Febrero	5.3309113	5.6225368	4.8490475
Marzo	4.6220902	4.714544	4.4712359
Abril	4.8649384	4.8407942	4.9045359
Mayo	4.826101	4.7287174	4.9805556
Junio	4.808354	4.7987198	4.823586
Julio	5.0155435	4.9230926	5.1667199
Agosto	5.3916496	5.3003077	5.5372511
Septiembre	5.0132526	4.7446193	5.440471
Octubre	5.0400126	4.9788628	5.138231
Noviembre	5.118039	5.0437107	5.234899
Diciembre	4.473461	4.5627708	4.3272449
<b>2013</b>			
Enero	5.4152945	5.5147524	5.2511061
Febrero	4.849462	4.6879564	5.1112166
Marzo	4.5104877	4.4552306	4.602584
Abril	5.0388835	5.1702797	4.8265798
Mayo	4.9265589	4.9267978	4.9261815
Junio	4.9875157	4.7347856	5.392259
Julio	5.1191262	4.9557685	5.3839236
Elaboración propia			
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2010-2013			